



Universidade Técnica de Lisboa
Instituto Superior de Economia e Gestão



GRANDES EMPRESAS INDUSTRIAIS DE UM PAÍS PEQUENO: PORTUGAL. DA DÉCADA DE 1880 À 1ª GUERRA MUNDIAL

Pedro José Marto Neves

Dissertação apresentada para a obtenção do grau de Doutor em História
Económica e Social sob a orientação científica do Professor Doutor
Carlos Bastien

JÚRI:

Presidente

Reitor da Universidade Técnica de Lisboa

Vogais

Doutor Jesus Maria Valdaliso Gago, professor catedrático da Universidade do País Basco

Doutor Nuno João de Oliveira Valério, professor catedrático do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa

Doutor Carlos Manuel Bastien Raposo, professor associado do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa

Doutor Francisco Anacleto Louçã, professor associado do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa

Doutora Teresa Silva Lopes, sénior lecturer na School of Business and Management Queen Mary da Universidade de Londres

Lisboa, Janeiro de 2007

RESUMO

O presente trabalho tem por objectivo detectar os primeiros sinais de modernidade empresarial no seio da indústria transformadora portuguesa, no período compreendido entre o início da década de 1880 e a 1ª Guerra Mundial.

A definição dessa modernidade passou pelo estabelecimento de um padrão de referência, baseado nas grandes empresas que emergiram com a segunda revolução industrial.

A análise recaiu sobre listas das 50 maiores empresas industriais portuguesas, para os anos de 1881 e 1917, hierarquizadas de acordo com o número de trabalhadores, que foram construídas para esse efeito.

O estudo dessa amostra confirma a ideia de que a estrutura empresarial portuguesa, anterior à 1ª Guerra Mundial, baseada num pequeno mercado semi-periférico, era um terreno pouco fértil para a emergência de organizações industriais modernas. A maioria das empresas pertencia a sectores tradicionais, principalmente à indústria têxtil.

Contudo, o conjunto das maiores empresas industriais portuguesas, à data daquele conflito armado, englobava realidades empresariais muito díspares entre si, sendo que se pode identificar um número restrito de casos que apresentavam algumas das características identificadas no padrão de modernidade empresarial.

Dentro desse grupo restrito de empresas, os casos mais significativos são a *Companhia União Fabril* e a *Nova Companhia Nacional de Moagem*. A sua evolução evidenciou contornos semelhantes aos das grandes empresas industriais que estavam a emergir nos países mais desenvolvidos.

ABSTRACT

The aim of this work is to ascertain the first signs of company modernity in the heart of Portuguese manufacturing industry in the period between the beginning of the 1880's and World War One.

Such modernity has been defined through the establishment of a standard of reference based on the large companies which emerged during the Second Industrial Revolution.

The analysis drew on specially compiled lists of the 50 largest Portuguese industrial companies in the years between 1881 and 1917. They are classified hierarchically according to number of employees.

The study of this sample confirms the notion that Portuguese company structure before World War One, based as it was on a small, semi-marginal market, was hardly fertile ground for the emergence of modern industrial organisations. Most companies belonged to traditional sectors, for the most part the textile industry.

However, by the time hostilities broke out, the group of Portuguese industrial companies spanned a wide range of very disparate realities, with only a small number of them showing identifiable characteristics of modernity.

Within this small group, the most significant examples are *Companhia União Fabril* and *Nova Companhia Nacional de Moagem*. In their evolution there is evidence of trends similar to those experienced by the large industrial companies which were emerging in more developed countries.

AGRADECIMENTOS

Ao professor Doutor Carlos Bastien pela sua orientação e incondicional apoio. Em especial o meu obrigado por, desde sempre, ter acreditado e fomentado a realização deste projecto.

A todos os Colegas da *Secção de História* do Instituto Superior de Economia e Gestão pela amizade que se reflectiu numa constante disponibilidade, da qual nem sempre soube tirar partido.

Ao Instituto Superior de Economia e Gestão e ao Gabinete de História Económica e Social, na pessoa dos responsáveis dos seus órgãos de gestão, por me terem proporcionado todas as condições para a realização desta dissertação.

A todos aqueles que directa ou indirectamente se cruzaram no meu percurso, o meu reconhecimento!

À família e aos amigos, em especial ao Domingos, à Fernanda e à Catarina.

*Dedico este trabalho
à Paula, à Alice e à Joana*

ÍNDICE

Introdução	15
Capítulo 1 – Da capacidade e modernidade empresarial	23
1.1 - Empresas e empresários na génese do crescimento económico moderno	24
1.2 -Empresas e empresários: visões analíticas e objectos historiográficos	32
1.2.1 – A capacidade empresarial – empresas e empresários	33
1.2.2 – Perspectivas teóricas sobre o crescimento da empresa	42
1.3. – Modernidade empresarial num pequeno país semi-periférico	56
1.3.1. – Revoluções industriais sucessivas	56
1.3.2. – A análise da empresa industrial moderna de acordo com Chandler	62
1.3.3. – Contornos da empresa industrial moderna	67
1.3.3.1. – Dimensão e complexidade	69
1.3.3.2 – Sector de actividade	72
1.3.3.3 – Concentração empresarial	76
1.3.3.4 – Estratégias de crescimento	78
1.3.3.5 – Formas de propriedade	81
1.3.3.6 – Padrão de financiamento	82
1.3.3.7 – Gestão e estruturas organizacionais	83
1.3.4 – Da aplicação do padrão de referência ao caso português	84
1.3.5 – Sub-questões e variáveis relevantes	98
Capítulo 2 - Os dados base de análise: listas e metodologia da sua construção	103
2.1. - Do estudo baseado em listas – prática e pertinência.....	103
2.2. - Fontes utilizadas.....	112
2.2.1 - Estatísticas e relatórios oficiais	113
2.2.1.1 - Inquéritos industriais gerais	113
2.2.1.2 - Outras estatísticas e relatórios oficiais	123
2.2.2 - Directórios de empresas	125

2.2.3 - Documentação de empresas	126
2.2.4 - Material de imprensa periódica	127
2.2.5 - Monografias diversas	128
2.3 - Recolha e tratamento da informação.....	129
2.3.1 - Unidade de análise	129
2.3.2 - Universo de empresas candidatas a integrar a lista	131
2.3.3 - Critérios de dimensão	134
2.3.4 - Selecção das empresas	136
2.3.5 - Recolha e estimativa de atributos das empresas	138

Capítulo 3 - As maiores empresas industriais portuguesas. Perspectiva Global

.....	139
3.1 – Demografia das maiores empresas	139
3.2 – Actividade multi-estabelecimento	144
3.3 – Localização geográfica.....	146
3.4 – Distribuição sectorial.....	149
3.4.1 – Evolução da distribuição sectorial	149
3.4.2 – Comparação com o sector industrial português	153
3.4.3 – Comparação internacional	157
3.5 - Dimensão	162
3.5.1 – Crescimento das maiores empresas nacionais	162
3.5.2 – Comparação internacional	170
3.6. Posição relativamente às grandes empresas de outros sectores	184
3.6.1. – Estabelecimentos fabris explorados pelo Estado.....	185
3.6.2. – Empresas de outros sectores de actividade	189

Capítulo 4 – O Crescimento das Maiores Empresas Industriais199

4.1 – Alimentação e bebidas	199
4.1.1 – Conservas	200
4.1.2 - Moagem.....	207
4.1.3 – Ramos alimentares não representados	214
4.2 – Tabaco	218

4.3 – Têxtil	224
4.4 – Vestuário	231
4.5 – Madeira e Cortiça	232
4.6 – Pasta, papel e cartão	239
4.7 – Produtos químicos	244
4.8 – Minerais não metálicos.....	249
4.8.1 – Vidro.....	250
4.8.2 – Produtos cerâmicos	255
4.8.3 – Cimento	261
4.9 – Produtos metálicos	264
4.10 – Equipamento de transporte.....	272
4.11 – Notas sobre a propriedade e a gestão	273
4.11.1 – Estruturas de propriedade	274
4.11.2 - Estruturas de Gestão	278
Conclusão.....	289
Anexo A – Listas das Maiores Empresas segundo o número de empregados	303
Anexo B - Elaboração das Listas das 50 Maiores Empresas	309
B.1 – A lista das 50 maiores empresas em 1881	309
B.1.1 – A identificação das 50 maiores, segundo o número de trabalhadores	309
B.1.2.1 - Demografia e localização das empresas e das respectivas unidades produtivas	312
B.1.2.2 - Outros indicadores de dimensão.....	313
B.2 – A lista das 50 maiores empresas em 1917.....	314
B.2.1 - Identificação da distribuição sectorial das 50 maiores empresas	316
B.2.2 - Identificação das maiores empresas, segundo o número de trabalhadores ...	321
B.2.3 -Recolha e estimativa de atributos das empresas.....	325
B.2.4 – Considerações particulares	326
B.2.4.1 – Alimentação e bebidas	326
B.2.4.1.1 – Moagem	328
B.2.4.1.2 – Conservas	330

B.2.4.2 – Tabaco	331
B.2.4.3 – Têxtil	331
B.2.4.4 – Madeira e Cortiça	338
B.2.4.5 – Pasta, papel e cartão	339
B.2.4.6 – Edição e impressão	340
B.2.4.7 – Produtos químicos	341
B.2.4.8 – Minerais não metálicos	342
B.2.4.8.1 – Vidro	342
B.2.4.8.2 – Produtos cerâmicos	344
B.2.4.8.3 – Cimento	345
B.2.4.9 – Produtos metálicos	346
B.2.4.10 – Equipamento de transporte	349
ANEXO C – Elementos Contabilísticos das Maiores Empresas	351
C.1 – Activo das sociedades anónimas	351
C.2 – As 25 maiores empresas industriais segundo o valor do activo	354
C.2.1. – Lista das 25 maiores empresas em 1880	355
C.2.2 – Lista das 25 maiores empresas em 1913	357
C.3. – Activo das sociedades anónimas não industriais	361
Bibliografia	375

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	- Modelo Estrutura – Comportamento - Desempenho ...	45
----------	---	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 3.1 – As maiores empresas segundo a data da formação	141
Gráfico 3.2 – Data da fundação das empresas.....	143
Gráfico 3.3 – Dimensão das 50 maiores empresas, segundo o número de trabalhadores	163
Gráfico 3.4 – N° de trabalhadores e valor de activo das 25 maiores empresas, 1880-1913	167
Gráfico 3.5 – Dimensão das 25 maiores empresas, segundo o valor do activo.....	168

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1.1 – Características do empresário	35
Tabela 1.2 – Vagas de inovações e ciclos de Kondratiev.....	58
Tabela 1.3 – Primeira e segunda revoluções industriais comparadas.....	61
Tabela 1.4 – Valor do activo das maiores empresas industriais.....	70
Tabela 1.5 – Força laboral das maiores empresas industriais.....	70
Tabela 1.6 – Distribuição sectorial das 200 maiores empresas, c. 1ª Guerra Mundial...	74
Tabela 1.7 – Distribuição sectorial das 200 maiores empresas, 1973	76
Tabela 1.8 – Peso do produto das 100 maiores empresas	78
Tabela 1.9 – Distribuição nacional das maiores empresas mundiais	87
Tabela 1.10 – Produto <i>per capita</i> e população	90
Tabela 1.11 – População e taxa de urbanização	93
Tabela 1.12 – Variáveis relevantes no estudo do crescimento das grandes empresas portuguesas	100
Tabela 2.1 – Listas das maiores empresas	106
Tabela 3.1 – Estabilidade e mudança nas listas, 1881 - 1917	140
Tabela 3.2 – Actividade multi-estabelecimento nas 50 maiores empresas	144
Tabela 3.3 – Localização da sede das 50 maiores empresas	146
Tabela 3.4 – Localização das fábricas das 50 maiores empresas	147

Tabela 3.5 – Distribuição sectorial das 50 maiores empresas, 1881-1917	149
Tabela 3.6 – Distribuição sectorial das 10 maiores empresas, 1881-1917	151
Tabela 3.7 – Estrutura sectorial do emprego na indústria transformadora (%).....	155
Tabela 3.8 – Distribuição sectorial das 50 maiores empresas segundo o nº de trabalhadores, c. 1ª Guerra Mundial	159
Tabela 3.9 – Distribuição sectorial das 50 maiores empresas segundo o valor do activo, c. 1ª Guerra Mundial	161
Tabela 3.10 – Dimensão média e maior empresa por nº de trabalhadores	165
Tabela 3.11 - As 5 maiores empresas industriais portuguesas, 1ª Guerra Mundial	169
Tabela 3. 12 – Posição da maior empresa portuguesa, segundo o número de trabalhadores, nas listas de outros países	172
Tabela 3. 13 – Posição da maior empresa portuguesa, segundo o valor do activo, nas listas de outros países	173
Tabela 3. 14 - Comparação com empresas congéneres de outros países: <i>Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela</i>	176
Tabela 3. 15 - Comparação com empresas congéneres de outros países: <i>Companhia dos Tabacos de Portugal</i>	179
Tabela 3. 16 - Comparação com empresas congéneres de outros países: <i>Companhia União Fabril</i>	180
Tabela 3. 17 - Comparação com empresas congéneres de outros países: <i>Nova Companhia Nacional de Moagem</i>	182
Tabela 3. 18 - Nº de trabalhadores das maiores empresas por 1.000 habitantes, 1907-1918	184

Tabela 3. 19 - Peso do valor activo das 25 maiores empresas no PIB, 1913-1919 (%)	184
Tabela 3.20 - Fábricas pertencentes ao Estado, 1890.....	186
Tabela 3.21 – As 10 maiores empresas portuguesas não financeiras, 1913.....	190
Tabela 3.22 - Distribuição sectorial das 10 maiores empresas não financeiras em vários países, à data da 1ª Guerra Mundial.....	197
Tabela 4.1 – Representação dos subsectores alimentares nas listas das 50 maiores empresas.....	199
Tabela 4.2 – Nº de fábricas e trabalhadores na indústria conserveira	201
Tabela 4.3 – Fábricas de João António Júdice Fialho, c. 1ª Guerra Mundial.....	203
Tabela 4.4 – Fábricas de Brandão, Gomes & Cª, c. 1ª Guerra Mundial.....	205
Tabela 4.5 – Outras empresas conserveiras com multi-estabelecimento	206
Tabela 4.6 – Principais fábricas de moagem a vapor, 1881	209
Tabela 4.7 – Companhia de Moagem de Santa Iria, 1881.....	209
Tabela 4.8 – Fábricas da Companhia de Moagem Invicta, c. 1ª Guerra Mundial.....	213
Tabela 4.9 – Empresas alimentares não representadas, c. 1ª Guerra Mundial	215
Tabela 4.10 – Maiores empresas tabaqueiras, 1881	219
Tabela 4.11 – Maior empresa tabaqueira, c. 1ª Guerra Mundial	222
Tabela 4. 12 – Representação dos sub-sectoros da indústria têxtil nas listas das 50 maiores empresas	225
Tabela 4.13 – Indicadores de dimensão das maiores empresas de vestuário, c. 1881 .	231
Tabela 4.14 – Indicadores de dimensão das maiores empresas de chapelaria do Porto e Braga, c. 1910	232

Tabela 4.15 – Indicadores de dimensão das maiores empresas corticeiras, c. 1881	233
Tabela 4.16 – Fábricas da <i>O. Herold & Cª</i> , c. 1ª Guerra Mundial	236
Tabela 4.17 – Fábricas da <i>L. Mundet & Sons</i> , c. 1ª Guerra Mundial	237
Tabela 4.18 – Cortiça: principais concorrentes das empresas representadas	238
Tabela 4.19 – Indicadores de dimensão das maiores empresas papelarias, c. 1881.....	240
Tabela 4.20 – Fábricas da Companhia do Papel do Prado, c. 1ª Guerra Mundial.....	242
Tabela 4.21 – Fábricas da CUF em, c. 1ª Guerra Mundial.....	246
Tabela 4.22 – Indicadores de dimensão das maiores empresas químicas, c. 1ª Guerra Mundial.....	248
Tabela 4.23 – Representação dos sub-setores da indústria dos minerais não metálicos nas listas das 50 maiores empresas	250
Tabela 4.24 – As duas maiores empresas vidreiras, c. 1ª Guerra Mundial	254
Tabela 4.25 – Indicadores de dimensão das maiores empresas cerâmicas, c. 1881	257
Tabela 4.26 – Indicadores de dimensão das maiores empresas cerâmicas, c. 1ª Guerra Mundial.....	259
Tabela 4.27 – Indicadores de dimensão das empresas cimenteiras, c. 1ª Guerra Mundial	263
Tabela 4.28 – Indicadores de dimensão das maiores empresas metalomecânicas, c. 1881	265
Tabela 4.29 – Indicadores de dimensão das maiores empresas metalomecânicas, c. 1ª Guerra Mundial.....	267
Tabela 4.30 - Forma legal das 50 maiores empresas	275

Tabela 4.31 - Número de proprietários das 50 maiores empresas – sociedades por quotas e em nome colectivo	277
Tabela 4.32 - Número de proprietários das 50 maiores empresas – sociedades anónimas	278
Tabela A.1 – As 50 Maiores Empresas da Indústria Transformadora Portuguesa em 1881, segundo o número de trabalhadores.....	303
Tabela A.2 – As 50 Maiores Empresas da Indústria Transformadora Portuguesa em 1917, segundo o número de trabalhadores.....	306
Tabela B.1 – Estabelecimentos industriais com mais de 250 trabalhadores, c. 1ª Guerra Mundial.....	316
Tabela B.2 – Empresas proprietárias de mais do que uma fábrica com força laboral superior a 250 trabalhadores	318
Tabela B.3 – Estrutura sectorial das empresas proprietárias de fábricas com mais de 250 trabalhadores.....	319
Tabela B.4 – Distribuição sectorial das 50 maiores empresas	320
Tabela B.5 – Fábricas com mais de 250 trabalhadores e que são únicas representantes da sua indústria no respectivo concelho	322
Tabela B.6 – Empresas identificadas.....	323
Tabela B.7 – Empresas por identificar	324
Tabela B.8 – Indústria Alimentar – concelhos com mais de 250 operários	327
Tabela B.9 – Fábricas da Nova Companhia Nacional de Moagem.....	328
Tabela B.10 – Cardação, fiação e tecelagem de lã – concelhos com mais de 250 operários.....	332

Tabela B.11 – Fiação e tecelagem de algodão – concelhos com mais de 250 operários	335
Tabela B.12 – Grandes empresas algodozeiras não identificadas directamente	335
Tabela B. 13 – Vidro – actividades com mais de 250 trabalhadores, por concelho.....	342
Tabela B.14 – Fábricas cerâmicas do concelho da Mealhada	345
Tabela B.15 – Produtos metálicos - actividades com mais de 250 trabalhadores, por concelho	347
Tabela C.1 – Valor do activo de sociedades anónimas que constam das listas das 50 maiores empresas segundo o número de trabalhadores.	362
Tabela C.2 – Valor do activo de sociedades anónimas que não constam das listas das 50 maiores empresas segundo o número de trabalhadores.	369
Tabela C.3 – 25 maiores empresas industriais segundo o valor do activo, 1881	371
Tabela C.4 – 25 maiores empresas industriais segundo o valor do activo, 1913	372

RELAÇÃO DE ABREVIATURAS

CAE	Classificação da Actividade Económica
DG	Diário do Governo
EUA	Estados Unidos da América
INE	Instituto Nacional de Estatística
PIB	Produto Interno Bruto

c.v.	cavalos-vapor
n.l	não listado
n.d	não disponível
a.	anterior a

INTRODUÇÃO

Durante os séculos XIX e XX, as empresas afirmaram-se como agentes fulcrais no processo de crescimento económico moderno, geralmente entendido como a subida do nível médio de vida das populações, baseado no aumento da produtividade dos factores produtivos. Através da alteração das suas funções de produção, por via da introdução de inovações tecnológicas e organizacionais, estes agentes económicos contribuíram decisivamente para o aumento de produtividade no seio das sociedades nacionais de que fazem parte.

No âmbito da evolução das formas empresariais, são amplamente reconhecidos os efeitos positivos sobre o crescimento económico induzido pela difusão da *grande empresa moderna*. Este tipo de empresa surge primeiramente no sistema ferroviário norte-americano em meados do século XIX, tendo depois progredido para outros sectores e economias nacionais. Esse processo traduziu-se em importantes inovações em termos de organização empresarial, muitas delas intimamente relacionadas com a evolução tecnológica verificada, dando origem ao que ficou conhecido como *big business*¹.

Neste contexto surge o trabalho que agora se apresenta, cujo objecto de estudo são as grandes empresas de um pequeno país semi-periférico; em concreto, as maiores empresas da indústria transformadora portuguesa entre 1880 e 1917. Desde logo, é preciso ter em conta a relatividade da expressão '*grandes empresas portuguesas*'. Ela tem de ser entendida à luz da realidade portuguesa, longe da imagem do *big business* que estava a emergir nos países mais desenvolvidos.

A temática do trabalho centra-se na evolução dos aspectos organizativos dessas grandes empresas portuguesas e resulta numa questão central: *As maiores empresas industriais portuguesas são modernas ou simplesmente grandes?* Esta questão pode ser substituída por uma outra mais precisa: *Existe incorporação de*

¹ Sobre a emergência do *big business* veja-se como principais referências: Chandler (1977, 1990) e Chandler, Amatori e Hikino (1997).

aspectos modernos de organização empresarial em Portugal entre 1880 e a 1ª Guerra Mundial? Se a introdução de inovações organizacionais for entendida como indicador de capacidade empresarial, então, a resposta à questão central da investigação pode contribuir para a discussão em torno das causas do atraso económico português.

A investigação tem assim, como objectivo central, compreender em que medida as grandes empresas industriais portuguesas do último quartel do século XIX à 1ª Guerra Mundial, evidenciam aspectos da moderna organização empresarial e, de uma forma mais geral, contribuir para a avaliação do seu papel no crescimento económico ocorrido naquele período em Portugal. Para tal é preciso alcançar três grandes objectivos intermédios:

- a) Caracterizar as maiores empresas industriais existentes em Portugal no período entre a década de 1880 e a 1ª Guerra Mundial;
- b) Identificar o padrão de crescimento das maiores empresas industriais portuguesas ao longo deste período;
- c) Comparar esse padrão de crescimento com o verificado nas empresas congéneres de outros países.

As razões que motivaram a escolha do objecto e dos objectivos do presente estudo, e que estiveram na base da formulação da questão central nele enunciada, são de ordem variada, estando relacionadas com a pertinência da investigação e com os aspectos que definem a sua problemática e que abrem espaço para as hipóteses a colocar.

Duas realidades suportaram a escolha do período de análise. Em primeiro lugar, a decisão foi influenciada pelo facto de, tal como referido, esta ser a época em que começaram a emergir os primeiros casos de grandes empresas modernas em termos internacionais. É preciso, no entanto, frisar que se parte para a análise deste período sem perder a consciência de que a afirmação generalizada dessas formas empresariais não foi imediata nos diversos países. Embora reconhecendo que Portugal, de finais do século XIX e princípios do século XX, não seria um terreno fértil para o surgimento dessas grandes organizações, admite-se a hipótese

de estarem a surgir os primeiros sinais desse fenómeno em alguns ramos da indústria nacional.

Em segundo lugar, a escolha do período é tributária da visão estabelecida pela historiografia económica, de que entre meados do século XIX e a 1ª Guerra Mundial se acentuou o atraso económico português face aos países mais desenvolvidos.² Ao longo deste período a economia portuguesa apresentou um ritmo de crescimento positivo, em especial no sector industrial, contudo, este crescimento não foi suficiente para suscitar grandes alterações estruturais. Primeiro, por altura da Grande Guerra, a agricultura assumia-se ainda como o sector mais importante da economia portuguesa; por outro lado, em termos de rendimento *per capita*, verificou-se um processo de divergência relativamente aos países mais desenvolvidos, em virtude de, em Portugal, o crescimento se ter manifestado a um ritmo mais lento.

Trata-se assim, de um período de grande importância para a compreensão do atraso económico português.³ A tentativa de encontrar explicação para este processo de divergência, tem sido uma das tarefas mais importantes da historiografia económica nacional. As causas geralmente apontadas são de vária ordem. A origem do atraso económico começou por ser atribuída exclusivamente a um único factor. Vários autores relacionaram o atraso com (1) a dependência externa, (2) a estrutura fundiária ou com (3) as estruturas sociais e mentais. Os estudos mais recentes têm pugnado por uma explicação que conjuga vários factores, entre os quais: a dimensão do país, a sua dotação de recursos naturais e a qualidade da mão-de-obra.⁴

Sobre a discussão em torno das causas do atraso económico português, interessa reter dois aspectos para efeitos da justificação da escolha do objecto e dos objectivos do trabalho. Por um lado, esta discussão desenrola-se

² V., por exemplo, Mata e Valério (1994) e Reis (1993).

³ Acerca da importância da segunda metade do século XIX para a discussão do atraso económico português, v. Reis (1993: 6).

⁴ Para um resumo da discussão em torno das causas do atraso económico português, v.: Lains (1995: 43-50), Mata e Valério (1994:240-244) e Reis (1993).

frequentemente em torno do desempenho do sector industrial. A importância deste sector no processo de crescimento económico moderno é geralmente reconhecida em termos teóricos e empíricos. Assim se compreende a opção pela indústria transformadora para sector base de análise. Àquela razão junta-se ainda uma outra de natureza analítica: a existência de “um paradigma analítico onde se pode encaixar a evolução das empresas da indústria transformadora”⁵, derivado do trabalho de Alfred Chandler.

Por outro lado, a fraca capacidade empresarial é normalmente uma das causas apontadas para o atraso económico português, embora nem sempre com o devido desenvolvimento assente numa demonstração empírica clara. Muitas vezes, a capacidade empresarial é, ou pretende ser, abordada sob o ponto de vista das qualidades individuais dos empresários. Trata-se contudo de um trabalho difícil, nomeadamente quando o objecto de estudo se situa em épocas passadas, para as quais o tipo de fontes históricas necessárias para esse efeito não abunda. A alternativa passa por estudar a capacidade dos empresários a partir do resultado da sua acção, ou seja, a partir do comportamento e desempenho das empresas que dirigem. Neste sentido, o estudo da capacidade empresarial centrar-se-ia na óptica da empresa e não na do indivíduo.

Acresce ainda referir as razões derivadas do estado da arte da história empresarial em Portugal. A produção historiográfica sobre empresas individuais ou sobre a estrutura empresarial é escassa, embora, não deixe de ser verdade que tem crescido o interesse sobre estas matérias. Esse maior interesse é traduzido num aumento de trabalhos publicados, na apresentação de comunicações de autores nacionais em encontros internacionais da especialidade e na crescente importância que a história empresarial tem assumido nos encontros da Associação Portuguesa de História Económica e Social e ainda no conteúdo dos currículos académicos.⁶

⁵ Carreras e Tafunell (1993:136).

⁶ V. Bastien (2004) e Mendes (2004).

No que respeita a trabalhos publicados sobre grandes empresas industriais portuguesas, e apesar dos limites imprecisos da produção historiográfica nacional, é possível organizar esses trabalhos em três grupos.

No primeiro grupo, podem-se identificar trabalhos que não sendo propriamente de história empresarial, integram a análise de grandes empresas e do seu papel, no âmbito do estudo do desempenho da economia portuguesa. São disso exemplo, os trabalhos de David Justino e de Armando de Castro.⁷

Num segundo grupo figuram as monografias gerais sobre empresas, muitas vezes com carácter comemorativo e com edição da própria empresa. Dentro deste tipo de trabalho podem ser apontados, quer exemplos clássicos, como sejam os dedicados à *Companhia União Fabril*, à *Fábrica da Vista Alegre* e à *Real Fábrica de Vidros da Marinha Grande*, quer trabalhos mais contemporâneos, tais como os que foram feitos sobre a *Companhia dos Tabacos de Portugal*, a *Santos Barosa*, a *Riopele* ou a família Amorim.⁸

Por fim, um último grupo compreende os estudos que resultam de projectos de investigação académica (mestrado, doutoramento e outros) e que se centram nas estratégias de desenvolvimento empresarial de certas empresas ou de certos sectores onde estas actuam. Como exemplos podem ser apontados os trabalhos sobre a *Companhia Portuguesa de Fornos Eléctricos*, a *Casa Bensaúde* ou a actuação da *Casa Burnay* no sector vidreiro.⁹

É preciso também registar que são ainda mais escassos os estudos que adoptam uma orientação teórica e conceptual condizente com o que tem dominado a disciplina nos fóruns internacionais. A maioria dos estudos desenvolvidos sobre as

⁷ V. Justino (1988-1989) e Castro (1979).

⁸ V., respectivamente, *Album Comemorativo da Companhia União Fabril* (1945), Basto (1924), Barros (1969), Mónica (1992), Mendes (1992), Alves (2002) e Santos (1997).

⁹ V. Lóio (1993), Dias (1993) e Barosa (1996).

grandes empresas industriais portuguesas, em especial os mencionados no segundo grupo, são exemplos de história-crónica.¹⁰

Como referido, o presente trabalho procura ser um exercício de história empresarial, cujo objectivo é estudar as grandes empresas industriais, e que, dessa forma, pretende contribuir para a discussão do papel da capacidade empresarial em Portugal. Nessa ordem de ideias, a capacidade empresarial é avaliada na óptica das empresas e não numa óptica do empresário, procurando nelas alguns sinais da modernidade empresarial típica da segunda revolução industrial.

A pertinência da investigação deriva não só da originalidade do objecto de estudo a tratar, mas também da forma como o faz. No que respeita aos alicerces teóricos e conceptuais em que assenta este trabalho, devem ser destacados três aspectos que são desenvolvidos no primeiro capítulo.

Em primeiro lugar, o facto de, para enquadrar o estudo das empresas, se ter recorrido ao modelo que forma a espinha dorsal da *economia industrial*: o esquema estrutura-comportamento-desempenho. Este quadro conceptual fornece uma visão dos conceitos básicos e respectivas inter-relações, que são relevantes para a compreensão dos mercados e da actuação das empresas que neles actuam.

Em segundo lugar, a consciência de que para o estudo das inovações organizacionais é essencial olhar para dentro da empresa, pelo que a visão neoclássica da firma não é adequada ao estudo que se pretende levar a cabo. Os paradigmas institucionalista e evolucionista oferecem maiores possibilidades analíticas para estudar a dimensão organizacional da empresa.

Por último, a dívida que fica em termos de inspiração, para com o que se pode classificar como evolucionismo chandleriano. Embora sujeito a inúmeras críticas, a *empresa industrial moderna* e o modelo de fases de desenvolvimento económico baseado na inovação organizacional, desenvolvido por Alfred Chandler, continuam a ser importantes instrumentos de análise da relação entre as empresas e a riqueza

¹⁰ V. Bastien (2004).

das nações.¹¹ A dívida não é unicamente para com este autor, mas também para com os seus “defensores, críticos e cépticos”¹² que de alguma forma contribuíram para refinar a sua abordagem.

A informação utilizada na investigação é originária de vários tipos de fontes. Em termos de importância relativa, três tipos de fontes se destacam: inquéritos e estatísticas industriais (em especial o *Inquérito Industrial de 1881* e a *Estatística Industrial de 1917*), estatutos sociais de grandes empresas e relatórios anuais de prestação de contas. Outros tipos de publicações foram também fonte de informação: relatórios oficiais, catálogos de exposições industriais, monografias sobre empresas e imprensa económica, financeira e patronal.

O trabalho é composto por quatro capítulos. O primeiro destina-se a enquadrar teoricamente a problemática que está subjacente ao trabalho. No segundo capítulo são apresentadas, de forma pormenorizada, as fontes e os procedimentos utilizados na compilação das listas das 50 maiores empresas da indústria transformadora em 1881 e 1917. O terceiro capítulo é dedicado à análise desse grupo de empresas sob uma perspectiva global, tendo especial atenção à comparação internacional. No quarto capítulo procede-se à análise do processo de crescimento das empresas que fazem parte das listas compiladas. Por fim, na conclusão sintetizam-se os resultados observados tendo em consideração a hipótese que se avançou sobre o tema em análise.

¹¹ V. John (1997), Jones (1999).

¹² John (1997: 177).

CAPÍTULO 1 – DA CAPACIDADE E MODERNIDADE EMPRESARIAL

O presente trabalho tem como objecto de estudo o conjunto das maiores empresas industriais existentes no mercado português entre a década de 1880 e a 1ª Guerra Mundial. O objectivo deste primeiro capítulo é estabelecer o quadro teórico e metodológico a partir do qual se desenrola o estudo desse objecto.

As questões de enquadramento a considerar neste âmbito são apresentadas em três secções. A primeira dessas secções centra-se na relação entre crescimento económico e entidades empresariais, em concreto, na discussão sobre o papel que empresas e empresários desempenham naquele processo. A segunda secção é dedicada às visões analíticas da ciência económica sobre estes dois agentes e à sua aplicação ao campo da história económica e empresarial, de forma a perspectivar qual o quadro conceptual que melhor se adapta à natureza do trabalho. Por último, atendendo a que o objectivo do trabalho se prende com a procura de traços de modernidade nas empresas portuguesas, a terceira secção é dedicada à definição de critérios e de indicadores a utilizar na avaliação da modernidade empresarial.

Ao longo deste capítulo são estabelecidas quatro linhas de orientação metodológica que marcam a investigação que se pretende levar a cabo. A saber:

- a) A dimensão empresarial é fundamental para compreender os processos de crescimento económicos nacionais.
- b) As empresas – e não os empresários – são os objectos que melhor se adequam ao estudo empírico do desempenho empresarial, em especial numa perspectiva agregada e comparada.
- c) Em termos de teoria de empresa, a abordagem evolucionista é a que melhor se adapta aos objectivos da presente investigação.
- d) A moderna empresa industrial chandleriana, nos seus primórdios, é o padrão de referência, o termo de comparação, para inferir sobre a modernidade das maiores empresas industriais portuguesas de finais do

século XIX e princípios do século XX, embora, dada a condição do país em análise, esse padrão deva ser alvo de ajustamento.

1.1 - Empresas e empresários na génese do crescimento económico moderno

A partir do último quartel do século XIX, nos países economicamente mais desenvolvidos, assistiu-se à emergência das grandes empresas modernas. A influência destes grandes negócios¹³ no âmbito do processo de crescimento económico tem sido largamente enunciada.¹⁴ Para além da importância inerente à sua própria dimensão, em termos de volume de recursos utilizados e de riqueza criada, ou seja, inerente à sua contribuição para o emprego, formação bruta de capital fixo e produto, estas empresas foram essenciais para a própria dinâmica do processo de crescimento económico. Estas grandes organizações empresariais contribuíram para a redução dos custos de produção; garantiram a aprendizagem e a formação de recursos humanos; funcionaram como elo de ligação entre agentes com diferentes funções e impulsionaram o avanço tecnológico por via do investimento em actividades de investigação e desenvolvimento.¹⁵

Perante esta realidade, o crescimento económico das nações foi um assunto que desde logo interessou os primeiros economistas. Entre as preocupações de Smith, Ricardo, Malthus e dos seus pares, ao longo do século XIX, figurava a análise da evolução económica no longo prazo, nem sempre chegando aqueles autores às mesmas conclusões ou prognósticos. A abordagem dos autores clássicos ao crescimento económico envolveu a consideração do papel das instituições, entre as quais se contavam as empresas e os empresários.

¹³ *Big business* é a forma pela qual estas organizações empresariais são geralmente designadas na literatura que se dedica ao seu estudo.

¹⁴ V., por exemplo, Chandler, Amatori e Hikino (1997: capítulos 1 e 2), Supple (1992: xi, xiii), von Tunzelmann (1995: 2), Daems (1994: 200-1). Alguns estudos, designadamente Piore e Sabel (1990), destacam os efeitos negativos deste tipo de organizações.

¹⁵ V. Chandler e Hikino (1997: 26, 37).

Entre finais do século XIX e meados do século XX, o crescimento económico esteve arredado da agenda central de investigação da ciência económica. Durante esse período, a atenção foi direccionada especialmente para as questões relacionadas com a teoria neoclássica do equilíbrio geral e sectorial e, um pouco mais tarde, para as questões macroeconómicas de curto prazo sob a influência do paradigma keynesiano.¹⁶ Muito embora alguns autores persistissem em eleger crescimento como objecto de estudo, as suas contribuições tinham um carácter marginal relativamente ao caminho que a ciência económica estava a tomar.

Entre esses autores, aquele que mais se destacou foi Joseph Schumpeter. O seu trabalho influenciou decisivamente a forma como, durante a segunda metade do século XX, se perspectivou o processo de crescimento económico.¹⁷ Entre as suas maiores contribuições destacam-se as seguintes ideias:

- a) O sistema económico tem elementos que geram a sua própria transformação e desenvolvimento.
- b) O crescimento económico moderno pode ser melhor compreendido se for abordado como um processo que tem uma natureza dinâmica e que não se esgota no equilíbrio dos seus componentes.
- c) O desenvolvimento económico distingue-se do crescimento em sentido estrito, na medida em que no primeiro existe a alteração das condições de produção como consequência da introdução de inovações tecnológicas e organizativas.
- d) As inovações surgem de forma agrupada e não aleatória e estão na base dos ciclos económicos e do crescimento sustentado.
- e) A função empresarial tem um papel central no processo de inovação.

¹⁶ V. Nelson (1994: 295).

¹⁷ São vários os trabalhos sobre a obra de Schumpeter que atestam a grande influência que teve no domínio da ciência económica. V., Rosenberg (1994: 46-61), Swedberg (1996), Freeman e Louçã (2004: 55-77).

- f) O crescimento económico desenrola-se num determinado contexto histórico, pelo que a evidência empírica e a história são determinantes para a compreensão deste processo.

O tema do crescimento económico é novamente colocado no centro do debate por via das correntes de pensamento que tinham vindo a dominar a disciplina. Em 1939 e 1946 surgem dois trabalhos que estão na origem do que ficou conhecido como modelo de Harrod-Domar. Este modelo integrava a análise keynesiana com elementos de crescimento económico, estando especialmente interessado nas condições necessárias para as economias crescerem em situação de pleno emprego.

Na década de 1950 surgiram os primeiros modelos de crescimento económico de cariz neoclássico. Esta abordagem desenvolveu-se em moldes diferentes daqueles que tinham caracterizado os estudos anteriores sobre o crescimento económico. R. Nelson resumiu essas diferenças em 3 tópicos: maior quantidade e qualidade da informação estatística disponível, maior nível de simplificação e abstracção, e definição “de um corpo teórico e uma investigação empírica que, de alguma forma, estava separada do trabalho dos economistas que estudavam as estruturas e processos económicos de um modo mais geral”.¹⁸

Não ignorando com certeza, a reserva de conhecimentos da ciência económica relativa à importância da tecnologia e ao papel das instituições, os economistas neoclássicos do crescimento não incorporaram nos seus modelos variáveis que captassem aqueles factores. Nos primeiros modelos formais só foram considerados como fontes de crescimento económico as quantidades de capital e trabalho utilizados. No modelo avançado por Robert Solow¹⁹, estes dois factores produtivos eram combinados através de uma função do tipo Cobb-Douglas, sem que a natureza dessa combinação fosse explorada. Na base destes modelos estava a microeconomia neoclássica, que encara a empresa como uma «caixa negra» cujo interior não é analisado.

¹⁸ Prefácio de Richard Nelson em Freeman e Louçã (2004: 6).

¹⁹ V. Solow (1994).

A sua simplicidade, inerente às exigências da formalização, e as raízes na microeconomia neoclássica conferiram a estes modelos iniciais um conjunto de assunções fundamentais que dificultavam a sua aderência à realidade:

- a) O modelo não incorporava o progresso tecnológico. Esta característica do modelo implicava que o investimento – a acumulação de capital – apresentasse rendimentos marginais decrescentes e tornava impossível a existência de crescimento a longo prazo.
- b) A hipótese de existência de informação perfeita, conferia à tecnologia a natureza de bem público, pelo que as oportunidades tecnológicas seriam as mesmas para todos os países.
- c) Não levavam em consideração os efeitos da concentração empresarial, uma vez que os modelos pressupunham a concorrência perfeita entre empresas no mercado.
- d) Eram modelos que tendiam para o equilíbrio num estado estacionário.

A limitação decorrente dos rendimentos decrescentes do investimento, que se traduzia num crescimento nulo a longo prazo, foi resolvida pela reformulação do modelo inicial de Solow. Para além das variáveis iniciais foi incorporado um novo elemento, dependente do tempo, que representava o avanço tecnológico e o seu efeito na produtividade dos factores produtivos. Tratava-se de um elemento exógeno ao modelo - uma vez que era gerado por forças exteriores. Muito embora com um carácter exógeno, a introdução da tecnologia no modelo colocou em evidência que o progresso tecnológico é uma fonte de crescimento económico, aquela que garante o aumento sustentado do produto *per capita*.²⁰

Estabelecido este modelo neoclássico de crescimento com tecnologia, a investigação empírica passou pela estimação da contribuição dos factores produtivos para o crescimento económico dos vários países. Esta contabilidade do crescimento partia da decomposição do crescimento do produto dos países em

²⁰ V. Jones (1999: 31).

aumento de capital, aumento de trabalho e aumento do progresso tecnológico. Este último elemento tinha um carácter *residual e não explicado*, visto ser estimado por diferença, ficou conhecido como crescimento da produtividade total dos factores - na medida em o progresso tecnológico afectaria tanto a produtividade do capital como a do trabalho.²¹

Embora inicialmente entendido como elemento representativo da tecnologia, o resíduo passou a ser geralmente encarado como englobando todos aqueles factores que dificilmente se prestavam à quantificação, mas cuja influência sobre o crescimento económico era reconhecida: avanço tecnológico, organização empresarial, educação e investimento em capital humano, estruturas políticas e culturais.²²

O paradigma neoclássico teve grande impacto no âmbito da história económica, passando a dominar a forma da disciplina estudar o crescimento das economias nacionais.²³ A nova história económica, de cariz econométrico, empenhou-se profundamente na prática da contabilidade do crescimento. Esta linha de investigação mantém-se activa, incorporando os avanços recentes da teoria.²⁴

A década de 1970 foi marcada por uma crise epistemológica e metodológica no âmbito da ciência económica. A investigação na área do crescimento económico começava a apresentar rendimentos decrescentes, sentindo-se a exaustão da primeira geração de modelos neoclássicos de crescimento.²⁵ Passou a emergir a consciência que estes modelos, e a investigação empírica a eles associada, evidenciavam dificuldades na explicação de fenómenos que se estavam a verificar

²¹ *Idem*, pp. 38-41.

²² V. Mathias (1983: 41). Em Hagström e Chandler (1998: 2) chama-se a atenção para um actual entendimento mais lato do conceito tecnologia, que a define como «uma acção entre *hardware*, *software*, “*organization-ware*”, “*human-ware*” e outros tipos de activos invisíveis.»

²³ Sobre esse domínio, v. Freeman e Louçã (2004: 21 e seguintes).

²⁴ Sobre a aplicação dos modelos de crescimento endógeno ao estudo do caso da economia inglesa, em especial no tratamento do tópico da perda da posição de primazia na economia mundial para os EUA, v. Crafts (1995 e 1998).

²⁵ V. Nelson (1994: 304-8), Valdaliso e López (2000b: 59).

na economia mundial (por exemplo, a desaceleração do crescimento económico em termos internacionais ou a ultrapassagem dos EUA pelo Japão).

A resposta da ciência económica a esta crise envolveu a passagem de uma lógica baseada no estudo da acumulação física dos factores produtivos (os determinantes imediatos do crescimento) para uma outra que se centrou na compreensão dos aspectos que potenciam a qualidade dos factores produtivos. Para tal, foi preciso considerar o processo de inovação e integrar de uma outra forma o progresso tecnológico e organizativo nos modelos de crescimento económico. A trajectória seguida pela investigação a partir da década de 1970 baseou-se numa agenda muito diferente da que marcou o ramo nas duas décadas anteriores.²⁶

Dentro da linha neoclássica, a década de oitenta assistiu à publicação de um conjunto de trabalhos que formariam a teoria do crescimento endógeno, também designada como a nova teoria de crescimento. Estes trabalhos diferenciam-se da velha teoria do crescimento pela sua recusa em assumirem que o avanço tecnológico poderia ser o resultado de forças exteriores aos modelos. Os seus objectivos passaram por pôr a descoberto as escolhas privadas e públicas que contribuem para que os países apresentem diferentes taxas de crescimento do resíduo não explicado pela primeira geração de modelos.²⁷

A renovação dos modelos neoclássicos foi levada a cabo através de várias abordagens.²⁸ Numa primeira fase, essa renovação não passou pela abordagem directa de uma teoria do progresso tecnológico, mas sim pela consideração de que os rendimentos decrescentes do investimento poderiam ser evitados por via de *spillovers* de conhecimento entre produtores ou dos benefícios externos da acumulação de capital humano. Só mais tarde se passou à incorporação do processo de investigação e desenvolvimento tecnológico nos modelos de crescimento económico. Tal facto implicou o abandono da hipótese da concorrência perfeita e o reconhecimento de que os lucros monopolistas poderiam

²⁶ V. Nelson (1994: 308).

²⁷ V. Romer (1994).

²⁸ V. Barro e Sala-i-Martin (1995: 9-13), Romer (1994), Grossman e Helpman (1994) e Solow (1994).

ser um móbil para inovação tecnológica. Estes modelos com competição monopolista são, muitas vezes, apelidados de modelos schumpeterianos (embora, dentro da linha neoclássica).

Uma outra corrente de pensamento participou na reacção à crise que a economia do crescimento atravessou na década de 1970: a economia evolucionista. Tendo como referência fundamental o trabalho de Schumpeter, mas também de Herbert Simon, esta corrente emergiu em princípios da década de 1970, sendo a obra conjunta de Richard Nelson e Sidney Winter usualmente apontada como seu marco fundador.²⁹

Movidos pela insatisfação relativamente à forma como a teoria neoclássica lidava com o progresso tecnológico, esta corrente preconizava uma abordagem alternativa no estudo da mudança económica. Um tal empreendimento implicava a alteração da estrutura dos modelos utilizados, ou seja, pôr em causa a microeconomia neoclássica em que assentavam as teorias de crescimento ortodoxas. Um dos primeiros passos seria rejeitar o modelo de maximização como padrão orientador do comportamento e das regras de decisão dos agentes económicos.³⁰

Christopher Freeman sintetizou em quatro tópicos os principais traços característicos desta abordagem alternativa.³¹ Em primeiro lugar, o progresso tecnológico é uma força fundamental de transformação da economia. Em segundo lugar, existem alguns mecanismos de ajustamento dinâmico que são radicalmente diferentes dos mecanismos de afectação postulados pela teoria tradicional. Em terceiro lugar, esses mecanismos estão relacionados com alterações tecnológicas e institucionais. Por último, a envolvente sócio-institucional tem uma influência permanente sobre os processos de alteração tecnológica e estrutural, de coordenação e de ajustamento dinâmico.

²⁹ Nelson e Winter (1982).

³⁰ V. Nelson e Winter (1982: 11-21).

³¹ V. Freeman (1988: 2).

Relativamente ao paradigma evolucionista importa destacar duas das suas principais características que têm pertinência para o presente trabalho. A concepção metodológica dos evolucionistas incorpora a necessidade de contar com a história para melhor compreender o crescimento económico, dado que entendem que a análise tem de se basear em larga medida na investigação empírica. Por outro lado, preconizam que a análise se deve centrar ao nível das empresas, uma vez que estes agentes económicos são locais de inovação e veículos de difusão do progresso tecnológico.³²

A teoria do crescimento endógeno e a teoria evolucionista procuraram responder às limitações evidenciadas pelos velhos modelos neoclássicos em explicar as variações na produtividade total dos factores produtivos. Tem existido um certo consenso e aproximação quanto à forma de ultrapassar aquelas limitações.³³ Ambas as teorias procuraram colocar a inovação e o progresso tecnológico no centro do debate. Contudo, as duas correntes tendem a divergir quanto ao nível de agregação em que a análise é levada a cabo. O foco da teoria do crescimento endógeno é sobre a economia como um todo.³⁴ Pelo contrário, na visão evolucionista o estudo do crescimento económico deve passar para a esfera dos fundamentos microeconómicos da competitividade dos países: tecnologia, empresas e instituições.³⁵ Estes três fundamentos co-evoluem ao longo do tempo, influenciando-se mutuamente num ambiente que é marcado pela heterogeneidade microeconómica.³⁶

Na linha de outros autores, Valdaliso e López sugerem que a história empresarial deveria estabelecer uma aliança estratégica com a economia

³² V., por exemplo, Dosi, Giannetti e Toninelli (1992: Introdução), Nelson (1994), Dosi, Nelson e Winter (2000: 17-8), Valdaliso e Lopes (2000b: 60).

³³ V. Dosi, Nelson e Winter (2000: 18), Nelson (1994: 313), Valdaliso e Lopes (2000b: 59).

³⁴ V. Romer (1994: 13).

³⁵ V. Dosi, Giannetti e Toninelli (1992: Introdução), Dosi (1994), Valdaliso e Lopes (2000b). A generalização desta ideia pode também ser constatada na incorporação do nível da empresa nos trabalhos publicados pela OCDE sobre o crescimento económico; v., por exemplo, OCDE (2004).

³⁶ V. Dosi (1994), Nelson (1994: 317).

evolucionista, uma vez que ambos os domínios partilham as mesmas crenças, preocupações e objectivos. Que benefícios retiraria a história empresarial de uma tal aliança? Segundo eles: “um enquadramento teórico de referência, sensível à importância das empresas e da história, e a integração na linha central de investigação da economia e história económica, os factores que estão por detrás do crescimento económico e do desenvolvimento das nações.”³⁷

1.2 -Empresas e empresários: visões analíticas e objectos historiográficos

Na secção anterior salientou-se a ideia de que empresas e empresários são agentes essenciais para o crescimento económico moderno e que, por isso, têm necessariamente que ser levados em conta no âmbito da compreensão desse processo. Dada a relevância económica e social destes agentes, não é de estranhar que a sua acção seja um objecto privilegiado de análise e de avaliação da economia e da história.

Relativamente ao desenvolvimento da teoria económica neste campo, pode-se avançar com três observações gerais. À semelhança do que aconteceu com o crescimento económico, também o empresário e a empresa foram desde cedo, alvo de interesse por parte dos economistas. Em segundo lugar, houve momentos em que estes tópicos estiveram afastados da agenda central da ciência económica. Por fim, ao longo do tempo surgiram escolas ou correntes de pensamento, que apresentaram diferentes paradigmas e contribuições teóricas para o seu estudo.

Na presente secção não se pretende fazer uma resenha crítica das principais correntes no âmbito da teoria da empresa e do empresário. Esse empreendimento extravasa objectivos do trabalho.³⁸ A partir do conhecimento das várias visões

³⁷ Valdaliso e Lopes (2000b: 65).

³⁸ Existem vários trabalhos de sistematização teórica e de resenha bibliográfica sobre estas matérias. V., por exemplo, Redondo (1997) e Foss (2000: Introdução).

analíticas e da sua utilização no trabalho historiográfico, pretende-se identificar os conceitos e as abordagens que melhor se adaptam aos objectivos fixados: inferir sobre a modernidade das maiores empresas em Portugal e contribuir para a discussão sobre o papel da capacidade empresarial no atraso económico português.

Ao longo da secção aponta-se para as seguintes proposições. Primeiro, a teoria do empresário contribui significativamente para conceptualizar a função empresarial. Contudo, e em segundo lugar, a perspectiva individualista da função empresarial não é o melhor enfoque para a investigação empírica; O que leva ao terceiro ponto: a unidade básica de análise a utilizar no presente trabalho são empresas e não empresários. Por fim, a abordagem evolucionista é a que melhor se adequa ao estudo do crescimento das empresas sendo, por isso, aquela que mais de perto informa a presente investigação.

1.2.1 – A capacidade empresarial – empresas e empresários

Na Introdução deste trabalho foi referido que, sendo ele essencialmente um estudo sobre empresas, também se pretendia contribuir para a discussão do atraso económico português, em especial no que respeita às responsabilidades da iniciativa empresarial. Para inferir sobre a capacidade empresarial é preciso desde logo esclarecer duas questões: por um lado, definir o que é a função empresarial e, por outro lado, identificar a forma como se pode perspectivá-la, ou seja, sobre que tipo de agente económico se vai basear a avaliação empírica. Este último aspecto é tratado mais adiante, quando se abordar mais profundamente a razão de estudar empresas e não empresários.

A primeira questão coincide com aquilo que é a tarefa principal daqueles que, no âmbito da teoria económica, estudam a natureza do empresário. Antes de se prosseguir no sentido das questões de teoria económica, deve-se fazer a distinção entre empresários e capacidade empresarial (ou, simplesmente, empresário).

Enquanto que os primeiros são entidades concretas, “criaturas de carne e osso”³⁹, a capacidade empresarial é uma entidade conceptualizada e despersonalizada.

A teoria económica procurou levar a cabo essa conceptualização. O debate sobre a natureza económica do empresário tem uma história longa. A este respeito, geralmente se atribui a origem do termo «empresário» a um autor francês do século XVIII: Richard Cantillon. Depois dele, durante os séculos seguintes, outros autores contribuíram para o estudo da função empresarial, perguntando: quais são as características do empresário? e, qual é o seu papel no crescimento económico das nações?

Nem todas as correntes teóricas responderam da mesma forma a estas questões. Uma primeira distinção entre escolas de pensamento reside, desde logo, no reconhecimento ou não da iniciativa empresarial enquanto função económica autónoma, ou seja, se acrescenta algo ao processo produtivo. Como é sabido, o empresário não tem lugar no esquema teórico da economia neoclássica, ou seja, a sua acção não interfere no processo.

Partindo do pressuposto que a função empresarial existe autonomamente, importa conhecer o que de singular acrescenta ao processo produtivo. Esta questão está associada à distinção entre função empresarial e outras funções associadas ao mundo dos negócios: o fornecimento de capital e a gestão.

Não existe uma definição universalmente aceite de capacidade empresarial.⁴⁰ Contudo, existe um substancial consenso sobre o que constitui o conjunto das funções e actividades características do empresário.⁴¹ A definição de empresário está associada às noções de risco, incerteza, inovação, percepção e mudança.⁴² Isso mesmo pode ser encontrado na sistematização das características do empresário feita por Jesus Valdaliso e Santiago López, que se apresenta na tabela seguinte. Os

³⁹ Mathias (1983: 40-1).

⁴⁰ V. Chell, Haworth, Brearley (1991: 1).

⁴¹ V. Lee (1995: 33).

⁴² Tentativa de síntese de Hébert e Link, citada em Chell, Haworth, Brearley (1991: 26-7).

autores dividem essas características em 3 grupos que têm entre si uma ordem de prioridade.

Tabela 1.1 – Características do empresário

Ordem de prioridade	Características ou comportamentos
Pré-requisitos	Acumulador
	Coordenador não esporádico de actividades e transacções
Padrão de comportamento	Guia-se pelo princípio de exclusão do desperdício (amoralidade)
	Está atento às oportunidades
	Rege-se pela máxima "quem o descobre que o recolha"
Potencialidades	Redutor de incerteza
	Promotor de inovação

Fonte: Valdaliso e López (2000a: 28, tabela)

Desde logo, dois traços são pré-requisitos da actividade empresarial. Primeiro, a vontade de acumular, no sentido de que o empresário, na sua acção, é guiado pelo objectivo de fazer crescer os seus activos. Em segundo lugar, o facto de ser um administrador de recursos e um coordenador de actividades, de uma forma repetida e continuada. O papel de combinar factores produtivos foi desde sempre atribuído ao empresário e essa faceta está presente, directa ou indirectamente, em quase todas as definições de função empresarial.

Depois dos pré-requisitos surgem as características relacionadas com o padrão de comportamento. Os três comportamentos apresentados sintetizam um conjunto de características e têm por detrás um conjunto de debates importantes para a clarificação da natureza da função empresarial. Entre outros, podemos apontar os seguintes tópicos que estão relacionados com aqueles comportamentos: a moralidade e a racionalidade do empresário; o horizonte temporal das decisões; importância da informação na tomada de decisões, informação parcial e mecanismos da sua recolha; procura de equilíbrio ou causa de desequilíbrio; a relação entre desempenho da função empresarial e o contexto em que se insere. O padrão de comportamento molda a forma como o empresário actua enquanto agente de diminuição da incerteza e de promoção da inovação.

O potencial de enfrentar e reduzir a incerteza é uma faceta que foi desde sempre identificada com a função empresarial. A análise desta característica está, normalmente, associada à discussão da assunção do risco ser ou não da competência do empresário.

A promoção de inovação é dos traços característicos do empresário, aquele que maior relevância apresenta no âmbito deste trabalho. Para a identificação e discussão desta potencialidade em muito contribuiu o trabalho de Schumpeter. As suas ideias foram marcantes, não só no campo da teoria do crescimento económico, como também no âmbito da teoria do empresário. Já notámos que para Schumpeter a inovação é a mais importante fonte de crescimento económico. A inovação consiste na criação de novas combinações de factores produtivos, que podem resultar em novos produtos, novos métodos de produção, novos mercados, novas fontes de matérias-primas ou novas organizações de mercados industriais.

Pela forma como encarava o processo de inovação, no qual o empresário era o agente responsável por essas novas combinações, Schumpeter colocou este agente no centro do crescimento económico.

A capacidade empresarial, enquanto entidade conceptualizada, tem sido alvo de estudo por parte da história económica e empresarial. Este interesse traduz o reconhecimento dessa função enquanto factor de crescimento económico das indústrias e dos países, tratando-se em larga medida de um legado de Schumpeter. O trabalho deste autor teve e continua a ter grande influência na forma como a história económica aborda o tema da capacidade empresarial.⁴³

Um dos principais veículos de transmissão das ideias de Schumpeter para o campo da história económica foi o *Research Center in Entrepreneurial History*, fundado por Arthur Cole, em Harvard, no ano de 1948.⁴⁴ Este centro de

⁴³ V., por exemplo, Mathias (1983: 46).

⁴⁴ V. Mathias (1983: 42-3)) Sobre este centro, v. também McCraw (1998:13-4), Lisboa (2002: 292-8) e Swedberg (1996: xxvii).

investigação serviu de confluência entre vários domínios das ciências sociais e pôs em contacto várias gerações de investigadores.⁴⁵

Na sequência de trabalhos anteriores que Cole e outros autores tinham publicado no *Journal of Economic History*⁴⁶, este centro passou a ser uma plataforma de discussão teórica sobre a função empresarial, por exemplo, dois dos artigos de Schumpeter sobre relação entre teoria económica e história económica foram escritos durante o período em que esteve ligado ao *Research Center*.⁴⁷

Deste centro de investigação saíram novos historiadores que nas décadas seguintes animaram a discussão sobre a capacidade empresarial em vários países.⁴⁸ Nos princípios da década de 1980, Peter Mathias fez uma avaliação do estado da investigação sobre a capacidade empresarial no âmbito da história económica. Nessa avaliação, discute certos aspectos conceptuais e faz referência aos debates sobre o papel do empresário na explicação de alguns contornos do crescimento económico de determinados países: o início da Revolução Industrial na Grã-Bretanha, a tardia industrialização da França e o pior desempenho, relativamente aos EUA e Alemanha, verificado na economia britânica nas décadas anteriores à 1ª Guerra Mundial.⁴⁹

Nas duas últimas décadas a discussão sobre a iniciativa empresarial no âmbito do processo de crescimento económico alargou-se a outros casos nacionais, podendo-se referir, a título de exemplo, a discussão sobre a iniciativa empresarial espanhola, animada inicialmente por Gabriel Tortella.⁵⁰

⁴⁵ Sobre o carácter multidisciplinar da actividade deste centro, em especial sobre a sociologia, v. Lisboa (2002).

⁴⁶ V., por exemplo, Cole (1942 e 1946).

⁴⁷ V. Swedberg (1996).

⁴⁸ Entre eles, David Landes e Alfred Chandler.

⁴⁹ V. Mathias (1983: 43-4). O autor elenca os trabalhos mais relevantes nesses debates.

⁵⁰ Sobre este assunto, v. Valdaliso (2004).

Também têm surgido alguns trabalhos com objectivos de comparação internacional.⁵¹

A propósito da alegada falha empresarial britânica entre 1870 e 1914, Sidney Pollard apresenta um interessante resumo da discussão em torno desse tópico, o qual pode ser ilustrativo do tipo de argumentos utilizados em debates congéneres. De acordo com esse resumo, são apontadas essencialmente quatro falhas empresariais: relutância em aceitar a inovação tecnológica, lenta implementação de novas formas organizacionais, deficiente distribuição em especial nos mercados externos e, por fim, incapacidade para romper com as estruturas e instrumentos de mercado que impediam o progresso. O autor resume também as causas que geralmente são referidas para justificar aquelas falhas. Normalmente são três os tipos de razões apontadas: incompetência e ignorância, atitude conservadora e divergência entre interesse privado e interesse social.⁵²

Até aqui o trabalho focou-se na definição de capacidade empresarial, enquanto conceito ou ideia conceptualizada. De seguida, prender-se-á com a forma de avaliar a função empresarial a partir de entidades concretas. Nesta perspectiva é essencial começar por justificar a opção de eleger a empresa como unidade básica de análise.

Como referido, os traços que caracterizam a natureza da função empresarial foram conceptualizados com base numa perspectiva individual. Por que razão, então, não enveredamos pelo estudo de empresários, dirigentes ou capitães da indústria?

Basicamente por dois motivos. Em primeiro lugar, porque se acredita que as características que definem a função empresarial também se podem encontrar na actividade das empresas. O segundo motivo está relacionado com as dificuldades

⁵¹ V., por exemplo, Cassis e Minoglou (2005)

⁵² V. Pollard (1994: 68-78).

que se levantam quando se pretende avaliar empiricamente a capacidade empresarial a partir da acção de indivíduos.

Num exame ao tratamento recente dado à capacidade empresarial pela economia teórica e empírica, Clive Lee aborda o papel e os limites da tradição individualista na análise da função empresarial.⁵³ O autor salienta que as teorias do empresário, de cariz individualista, conduziram à clarificação conceptual da natureza económica da função empresarial. Contudo, aponta para o facto de existirem problemas de definição e de medição que dificultam a investigação empírica.⁵⁴ O autor refere que, contrariamente ao que acontece com as teorias de tradição individualista, os esquemas analíticos das teorias de empresa institucional e comportamental são susceptíveis de suportar a análise empírica.⁵⁵

Os problemas relacionados com a definição e medição das características individuais abrem o caminho para a avaliação baseada em entidades colectivas, para as quais é mais fácil identificar e recolher informação relevante. As empresas seriam, assim, objectos historiográficos mais viáveis do que os empresários, para estudar empiricamente a capacidade empresarial.

Será possível reconhecer os traços da função empresarial em entidades colectivas, em particular, nas empresas? Esta pergunta torna-se ainda mais pertinente em função da crescente dimensão das empresas, à medida que a propriedade se dispersa na mão de múltiplos accionistas e os órgãos de decisão se tornam cada vez mais colectivos e menos personalizados. Nas grandes empresas, a figura do empresário perde escala, dilui-se, face ao conjunto da organização. Pelo contrário, a trajectória das pequenas empresas capitalistas dos primórdios do moderno crescimento económico ou, mesmo, das pequenas e médias empresas dos nossos dias, confunde-se frequentemente com a vida dos seus proprietários.

⁵³ V. Lee (1995).

⁵⁴ *Idem*, pp. 41 e 54.

⁵⁵ *Idem*, p. 50.

Num artigo sobre a capacidade empresarial enquanto objecto de investigação no âmbito da historiografia económica norte-americana, Arthur Cole aborda um conjunto de tópicos relativos à forma de estudar aquela função. O autor reconhece que o mundo dos negócios em que vive não é semelhante àquele que era dominado por empresários individuais; reconhece ainda que a essência da capacidade empresarial se pode encontrar no órgão executivo das grandes empresas; mas interroga-se se não será prejudicial uma abordagem à capacidade empresarial que assente só no estudo dessas grandes empresas.⁵⁶ Num estudo posterior, essas dúvidas parecem ter-se dissipado.⁵⁷

No âmbito do presente trabalho, vai ser considerado que as características do empresário, apresentadas na Tabela 1.1, podem perspectivadas nas empresas. As empresas cumprem os pré-requisitos de acumulação, coordenação e continuidade. As decisões dos seus órgãos de gestão assentam em padrões de comportamento similares aos que foram atribuídos ao empresário. A promoção da inovação e a redução da incerteza são potencialidades da função empresarial que podem resultar da actividade das empresas e que facilmente conseguimos reconhecer nas patentes que registam e nos contratos que estabelecem. Para cada uma dessas características apresentadas na Tabela 1.1, Valdaliso e López indicam as implicações em termos da estrutura e evolução das empresas.⁵⁸

O próprio Schumpeter acabou por atribuir à grande empresa o papel que anteriormente tinha identificado como sendo exclusivo do empresário individual. A crescente incorporação de actividades de investigação e desenvolvimento nesses grandes agentes económicos tornava-os promotores privilegiados de inovações.⁵⁹ Esta mudança conceptual de Schumpeter é bastante notada pela literatura, sendo

⁵⁶ V. Cole (1942: 121-3).

⁵⁷ V. Cole (1946: 5).

⁵⁸ V. Valdaliso e López (2000a: 29 e Quadro 1.2).

⁵⁹ V. Schumpeter (1996: 239-40).

frequentemente entendida como um reconhecimento simbólico da condição da grande empresa enquanto agente chave do crescimento económico.⁶⁰

A avaliação da iniciativa empresarial baseada no desempenho de entidades colectivas pode ser encontrada em vários estudos historiográficos. William Parker entende que a capacidade empresarial alemã não deve ser analisada por via do estudo das características psicológicas individuais ou sociológicas de uma pequena elite. Para ele, o modelo de actividade empresarial individual não é adequado para explicar a mudança económica num cenário em que grandes empresas, cartéis e estruturas governamentais substituem parcialmente o mercado. Por isso, prefere utilizar o estudo da organização industrial para fazer a ligação entre capacidade empresarial e crescimento económico.⁶¹

Sidney Pollard, a propósito da diferença entre capacidade empresarial e gestão, refere que “as decisões mais gerais e estratégicas sobre a empresa pertencem ao «empresário», que não necessita de ser um indivíduo mas pode ser um conselho ou um grupo de pessoas”.⁶² Em geral, e de uma forma mais ou menos explícita, a discussão sobre o alegado fracasso empresarial britânico da época vitoriana é baseada no desempenho das empresas.

O trabalho de Chandler, em especial *Scale and Scope*, é mais um exemplo deste tipo de abordagem à capacidade empresarial. As conclusões a que chega sobre o desempenho dos empresários têm por base, não as suas acções individuais, mas sim, o desempenho verificado nas empresas de que eram dirigentes.⁶³ Por exemplo, baseado na história das maiores empresas, atribui aos empresários e gestores britânicos grande responsabilidade no facto de a Grã-Bretanha ter sido ultrapassada pelos EUA na liderança da economia mundial. Eles não teriam conseguido esgotar as possibilidades oferecidas pela segunda revolução industrial.

⁶⁰ Entre os que salientaram essa mudança de Schumpeter contam-se Caron (1997: 26-7), Valdaliso e López García (2000a:22), von Tunzelmann (1995: 79-80), Lee (1995: 42).

⁶¹ V. Parker (1954).

⁶² Pollard (1994: 62).

É muitas vezes notada a tendência verificada no campo da história empresarial nas décadas de 1960 e 1970 de centrar a análise na estratégia e estrutura das grandes empresas, relegando para um plano secundário o estudo dos empresários.⁶⁴ Muito desta tendência se deve à influência do trabalho de Chandler.

Na linha destes trabalhos acredita-se que é possível avaliar a capacidade empresarial a partir do padrão de crescimento das empresas. Ou seja, crê-se que se pode utilizar a história das empresas para inferir sobre a capacidade empresarial dos indivíduos e colectivos humanos que estão à frente dos seus desígnios. O desempenho das empresas é, assim, entendida como a capacidade empresarial revelada. É desta forma que o objectivo principal deste estudo, ou seja, estudar o desenvolvimento das maiores empresas industriais portuguesas, se liga ao objectivo mais geral de contribuir para a discussão da capacidade empresarial e do crescimento económico em Portugal.

1.2.2 – Perspectivas teóricas sobre o crescimento da empresa

Depois de admitida a empresa como a unidade base de análise é fundamental abordar a forma de estudar esse agente económico, com vista a identificar os esquemas analíticos orientadores do trabalho. Neste contexto, torna-se necessário entrar no campo da teoria económica da empresa e da economia industrial.

Embora existam relações e áreas de sobreposição entre estas duas áreas de investigação, elas distinguem-se em vários aspectos.⁶⁵ Desde logo, a economia industrial interessa-se essencialmente, não por empresas, mas sim por mercados. Então porque razão chamar à colação a economia industrial?

⁶³ V. Galambos (1993: 83) refere que a maior contribuição de Chandler foi colocar a capacidade empresarial no contexto organizacional.

⁶⁴ V. Corley (1993).

⁶⁵ Sobre as diferenças entre economia industrial e teoria formal microeconómica, v. Scherer e Ross (1990: 2-3).

A análise que se vai levar a cabo tem ligações à economia industrial, na medida em que se pretende perspectivar o desenvolvimento das grandes empresas portuguesas, não de uma forma isolada, mas sim enquadrado na evolução dos mercados onde elas se inserem. Por esse motivo se entende que, pela sua utilidade enquanto esquema analítico, se torna pertinente a apresentação do quadro conceptual básico da economia industrial: o modelo Estrutura – Conduta – Desempenho. Este quadro conceptual põe em relevo as ligações entre conjuntos de variáveis que exercem influência sobre a performance económica dos mercados (esta última associada a quatro tópicos: eficiência, progresso, emprego e equidade). Uma versão das componentes do modelo e das respectivas variáveis é apresentada na Figura 1.⁶⁶

Inicialmente, quando foi concebido, nos finais da década de 1930, este quadro conceptual só englobava as três principais componentes e preconizava unicamente uma relação linear, de carácter unidireccional, entre elas. O modelo traduzia a ideia de que o desempenho dos mercados dependia da conduta dos seus intervenientes, sendo que esta componente era influenciada pela estrutura desses mesmos mercados. Os estudos de economia industrial estiveram desde sempre muito associados a uma dimensão normativa, servindo de suporte aos decisores de política económica. Por esse motivo se entende o seu interesse em perspectivar as consequências que diferentes estruturas de mercado tinham sobre o desempenho económico daqueles, ou seja, sobre o bem-estar das populações.

Mais tarde, esta versão simples do modelo foi sofisticada. Por um lado, foram adicionadas mais duas componentes: as condições básicas que condicionam os mercados, tanto do lado da oferta com do lado da procura, e a intervenção das entidades públicas em termos de política económica. Por outro lado, reconheceu-se a existência de relações bi-direccionais entre algumas componentes, por via da ocorrência de efeitos de *feed-back* (representados pelas linhas tracejadas). Este passo atribuiu uma natureza endógena às variáveis das condições básicas e da estrutura do mercado, uma vez que se passou a admitir que poderiam ser

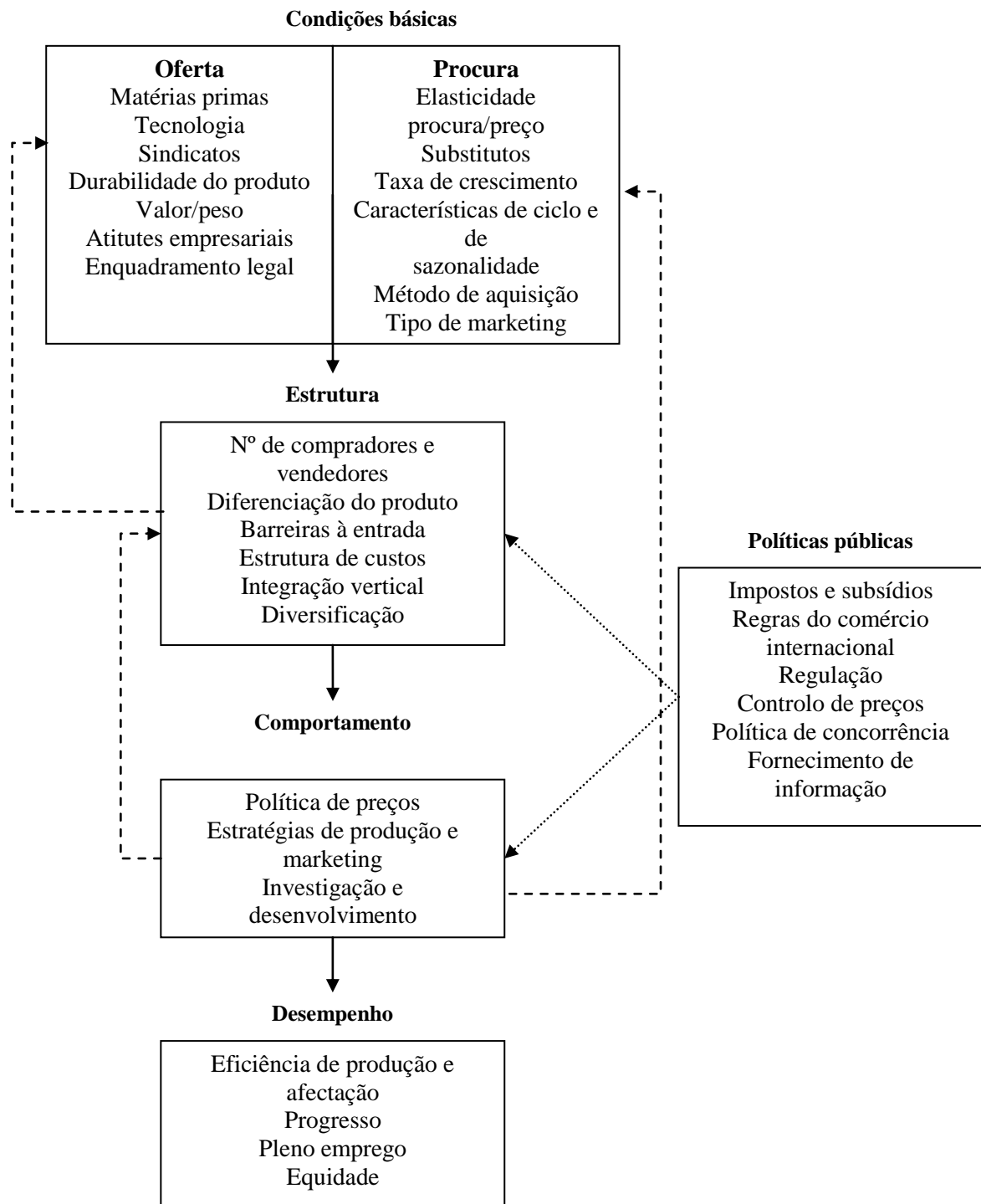
⁶⁶ No que diz respeito a este assunto, o presente trabalho alicerçou-se em Scherer e Ross (1990: 3-7)

influenciadas pela conduta das empresas, em termos de investimento, investigação, etc.

Sobre a pertinência de aplicar comentários de economia industrial a tempos históricos com menos desenvolvimento industrial, ver Maxime Berg.⁶⁷

⁶⁷ V. Berg (1994:124-5).

Figura 1 – Modelo Estrutura – Comportamento - Desempenho



A partir deste quadro conceptual, a investigação na área da economia industrial procura construir teorias sobre a relação entre as diferentes variáveis e os objectivos associados ao desempenho económico dos mercados.

O facto de se ter em consideração o potencial analítico do paradigma, que faz lembrar quais as variáveis que estão em jogo e quais as possíveis ligações que se estabelecem entre si, confere ao presente trabalho uma certa proximidade com o que se poderia chamar um estudo de economia industrial histórica.

Apresentado este primeiro esquema analítico, passa-se, de seguida, às considerações sobre a teoria da empresa. Que teoria de empresa vai ajudar a compreender o crescimento das maiores empresas industriais portuguesas? Na Introdução referiu-se que, sob o ponto de vista conceptual, o trabalho se enquadra na linha do evolucionismo chandleriano. É agora, oportuno, especificar a corrente teórica em que se baseia e de justificar por que é considerada a mais adequada para orientar o presente trabalho.

Os principais problemas colocados no âmbito da teoria de empresa são: a sua existência, as suas fronteiras e a sua organização interna. Doutra forma, esta área da teoria económica procura responder a duas questões básicas: por que existem as empresas, qual o seu objectivo? Quais os limites ao seu crescimento em termos de escala e de gama? ⁶⁸ Com respeito ao estudo dos limites ou fronteiras da empresa existem duas grandes dimensões: a análise dentro da mesma linha de produto e a análise da actividade multi-produto. Estas diferentes dimensões relacionam-se com variáveis diferentes da estrutura dos mercados e das condutas (ou estratégias) empresariais. ⁶⁹ No que diz respeito a este trabalho, e de uma forma geral à história empresarial, é mais pertinente a segunda questão, que leva a teoria a dedicar-se aos determinantes das fronteiras e da organização interna das empresas.

Como referido no princípio desta secção, a análise da natureza económica da empresa é marcada por várias correntes de pensamento, com abordagens e enfoques diferentes. Durante muito tempo a visão dos economistas sobre a

⁶⁸ V., por exemplo, Foss (2000: xv), Conner (1991: 139), Holmstrom e Tirole (1989: 65).

⁶⁹ V. Dosi (1994: 229).

empresa foi moldada pelo paradigma neoclássico. A emergência da teoria tradicional neoclássica de empresa teve um carácter instrumental, no sentido em que se enquadrava no esforço de construção de um modelo de equilíbrio geral a um nível de agregação superior.⁷⁰

Nesta corrente, a empresa é entendida como um agente que combina quantidades físicas de factores produtivos, capital e trabalho, com vista à obtenção de um determinado volume de produto final. Esta combinação de factores é traduzida em funções de produção que representam as várias possibilidades tecnológicas a que empresa pode recorrer para levar a cabo o seu objectivo. Neste esquema não se conceptualiza nada em termos da organização interna, a partir da qual se estabelece a actividade produtiva. O conceito de empresa é, assim, inteiramente baseado nos aspectos tecnológicos da produção.

A definição da quantidade a produzir (dimensão da empresa) e da combinação de factores a utilizar (intensidade capitalística) resultam de um processo que culmina num equilíbrio estático e que envolve os seguintes componentes: (1) a tecnologia (funções de produção), (2) o mecanismo de preços e a alocação de mercado, e (3) o padrão de comportamento optimizador da empresa, o qual assenta num conjunto de hipóteses. Essas hipóteses são: a empresa procura maximizar os lucros; não existem problemas de disponibilidade de informação; na sua acção a empresa apresenta uma racionalidade ilimitada.

A empresa neoclássica e o conjunto de hipóteses que lhe estão subjacentes, embora facilitem a formalização e permitam cumprir os objectivos em termos de teoria do equilíbrio geral, levantam um conjunto de constrangimentos que condicionam a compreensão da realidade empresarial.⁷¹ Entre outros:

⁷⁰ V. Nelson (1994: 242).

⁷¹ Para uma crítica da teoria de empresa ortodoxa, v. Winter (1991).

- a) O comportamento da empresa não está dependente da estrutura interna e da estrutura da propriedade.⁷² A hipótese de informação perfeita torna irrelevante o papel da gestão na condução dos destinos da empresa.
- b) A teoria neoclássica tem por base a ideia de empresa representativa, pelo que tem dificuldade em lidar com a heterogeneidade empresarial que caracteriza a realidade.

Perante estas limitações foram surgindo contribuições teóricas que sofisticaram a forma de olhar para a empresa e que moldariam as modernas teorias da empresa. Algumas dessas contribuições só tiveram impacto décadas mais tarde.

O trabalho pioneiro de Ronald Coase vem pôr em causa a supremacia do mercado como sistema de afectação de recursos.⁷³ Para explicar por que razão existe a empresa, o autor parte da ideia de que a actividade económica se traduz num conjunto de transacções que podem ser organizadas por via de diferentes mecanismos. Vem, assim, evidenciar que a empresa também pode levar a cabo essa função, dependendo dos custos de utilizar o mecanismo de preços (mercado), ou seja, dos custos de transacção.

Edith Penrose contribuiu para alterar a concepção de empresa, ao encará-la como um conjunto de recursos tangíveis e intangíveis.⁷⁴ Segundo T.A.B. Corley o trabalho desta economista revelou-se pioneiro em dois aspectos. Por um lado, fez deslocar a discussão, que se encontrava centrada na escala ou dimensão, para o processo de crescimento da empresa.⁷⁵ Por outro lado, procurou entender a empresa enquanto organização de direito próprio, e não como mero participante de uma estrutura de mercado. A sua teoria do crescimento da empresa tinha uma

⁷² V. Foss (2000: xviii).

⁷³ V. Coase (1937).

⁷⁴ V. Penrose (1959).

⁷⁵ V. Corley (1990: 89).

natureza dinâmica, o que poderá ter contribuído para a sua marginalização inicial por parte da corrente dominante.⁷⁶

Outros esforços de reformulação surgiram no campo da optimização. Neste âmbito, desenvolveu-se uma abordagem comportamental, iniciada por Richard Cyert e James March, que se centrou no processo de tomada de decisões na empresa, integrando a ideia de racionalidade limitada desenvolvida por Herbert Simon.⁷⁷ O objectivo das empresas não seria maximizar, mas sim satisfazer.

Fundamentada nestes e noutros trabalhos, as modernas teorias da empresa começam a florescer em meados da década de 1970.⁷⁸ Estas teorias podem ser agrupadas com base em várias classificações. Podemos enunciar dois grupos principais de teorias, que se distinguem pela perspectiva que adoptam: as teorias contratuais e as teorias evolucionistas.⁷⁹ Contudo, não são grupos homogéneos, pois cada um deles integra teorias que apresentam entre si diferenças assinaláveis.⁸⁰

A perspectiva contratual emerge sob a influência dos trabalhos anteriores desenvolvidos por Ronald Coase. Dada a incapacidade da teoria tradicional neoclássica em explicar eficazmente, por argumentos tecnológicos, os limites de dimensão da empresa, as teorias contratuais passaram a explorar argumentos relacionados com os custos associados ao estabelecimento de contratos. Nesse contexto, assumem a hipótese de que as soluções organizacionais/contratuais adoptadas pelas empresas procuram minimizar os custos de transacção inerentes à sua actividade.⁸¹

⁷⁶ V. Kay (1994: 239).

⁷⁷ V. Cyert e March (1963).

⁷⁸ V. Foss (2000: xxiii).

⁷⁹ V. Foss (1993, 1997).

⁸⁰ V. Foss (1997: 458, nota 1).

⁸¹ V. Holmstrom e Tirole (1989: 63-6).

Os trabalhos de Alchian e Demsetz e de Williamson estiveram na origem de dois ramos diferentes de teorias contratuais: as teorias de agência ou de nexos de contratos e a economia dos custos de transacção, respectivamente.⁸² Embora com intensidades diferentes, as teorias contratuais partilham o facto de serem baseadas em alguns atributos do paradigma neoclássico.⁸³ Partilham também a ideia da existência de informação imperfeita e assimétrica entre os agentes económicos. Entre outros aspectos, estes dois ramos diferenciam-se quanto à questão da natureza completa ou incompleta dos contratos e ainda quanto à forma como modelizam a racionalidade da conduta da empresa.

Nas teorias de agência a empresa é encarada como um nexo de contratos completos, nos quais se conseguem prever todas as contingências possíveis, e o seu padrão de comportamento caracteriza-se por uma racionalidade maximizadora. Estas teorias preocupam-se especialmente com os problemas de incentivos que se levantam entre os elementos das empresas (partes dos contratos). A relação entre proprietários e gestores é um dos temas principais no âmbito destas correntes.

Para a teoria dos custos de transacção, a empresa é uma estrutura de governo de transacções, que se revela como alternativa ao mercado e a outras formas intermédias ou híbridas (*joint-ventures, franchising, etc*).⁸⁴ A opção por uma destas estruturas de governo e, conseqüentemente, a definição das fronteiras da empresa, vai depender da comparação entre os níveis do custo de administrar as transacções inerentes a cada uma das alternativas.

O custo das transacções está relacionado com as suas propriedades: a especificidade de activos envolvidos, o grau e tipo de incerteza a que estão sujeitas e a frequência com que elas ocorrem. A especificidade dos activos alude à possibilidade de terem usos alternativos sem perderem o seu valor produtivo. A incerteza é função das condutas de comportamento assumidas (racionalidade

⁸² V. Alchian e Demsetz (1972) e Williamson (1975).

⁸³ V. Foss (1993: 197), Kay (1994: 239-40).

⁸⁴ Para um resumo, v. Williamson (1989).

limitada e oportunismo), da informação assimétrica e da complexidade das transacções.

A teoria sugere que transacções com diferentes combinações de características são conduzidas de forma eficiente por estruturas de governo diferentes. Assim por exemplo, a empresa é a melhor forma de administrar transacções frequentes e muito específicas.

A economia dos custos de transacção apresenta uma explicação poderosa para a alteração das fronteiras da empresa por via da integração vertical, mas mostra-se inoperante para analisar outros aspectos do crescimento empresarial, em especial a diversificação do produto.

O conjunto aqui designado por perspectiva evolucionista, é também geralmente apelidado de perspectivas da competência ou baseadas no conhecimento, de modo a poder abarcar alguma diversidade.⁸⁵ Neste grupo inserem-se, assim, não só as teorias evolucionistas propriamente ditas, que derivam da teoria da empresa apresentada por Richard Nelson e Sidney Winter⁸⁶, como também as teorias mais próximas da economia industrial, conhecidas como *resource-based*⁸⁷. Os dois ramos têm na sua herança os trabalhos de Edith Penrose⁸⁸, na medida em que, de uma forma geral, concebem a empresa como centros de recursos, capacidades e conhecimento. Segundo estas teorias, a sua concepção de empresa proporciona um maior poder explicativo das suas fronteiras e da sua organização interna.

Estas correntes apresentam, desde logo, duas características que são relevantes para a procura de suporte teórico. Em primeiro lugar, destacamos o facto de a unidade básica de análise, utilizada pelas teorias desta perspectiva, ser a empresa. Neste aspecto diferenciam-se, desde logo, da teoria neoclássica tradicional e das perspectivas contratuais, as quais centram a sua análise nos mercados, contratos e transacções. Vários autores têm apontado para as vantagens da empresa,

⁸⁵ Para simplificar optou-se por empregar a designação evolucionistas.

⁸⁶ V. Nelson e Winter (1982).

⁸⁷ Sobre o conhecimento no âmbito das teorias *resource-based*, v. Conner e Prahalad (1996). Para a caracterização das teorias *resource-based*, v., também, Conner (1991).

relativamente à transacção, enquanto unidades de análise. Por exemplo, Foss refere que as transacções individuais não são veículos primordiais de historicidade.⁸⁹

Em segundo lugar, importa sublinhar o carácter eclético destas correntes teóricas. Esse eclectismo verifica-se não só em termos de áreas de investigação, como também no âmbito das correntes da teoria económica da empresa. As teorias de competência encontram-se na confluência da economia e da gestão estratégica.⁹⁰ Paralelamente, valorizam o contributo da história económica e empresarial.⁹¹ Por outro lado, essa natureza eclética permite-lhes integrar ferramentas analíticas de outras teorias da empresa. À herança de Penrose juntam-se as influências da concepção schumpeteriana do processo de inovação e da abordagem comportamental relativa aos processos de decisão. Existe também proximidade com a economia dos custos de transacção, com a qual existem conflitos e complementaridades que contribuem para refinar os conceitos e as categorias das duas abordagens.⁹²

Ao contrário das correntes contratuais, a perspectiva evolucionista de empresa cortou com o paradigma neoclássico.⁹³ O desenvolvimento da empresa é perspectivado com base em conceitos como rotinas, recursos e competências.

Na análise do crescimento e limites da empresa, estas teorias apresentam um conjunto de atributos, amplamente sublinhados nos vários trabalhos de recensão crítica:

- a) O desenvolvimento das empresas é entendido como um processo dinâmico e evolutivo, por contraponto à análise estática de cariz neoclássico. As fronteiras da empresa são perspectivadas sem que tecnologia, factores e

⁸⁸ V. Penrose (1959)

⁸⁹ V. Foss (1993: 199). V., também, Chandler (1992 b: 489-90) e Jones (1998).

⁹⁰ V. Foss (2000: xlv), Valdaliso e López (2000 a: 56).

⁹¹ *Idem*, p. 49.

⁹² V. Winter (1991: 192). Ver, por exemplo, o papel dos custos de transacção que Dosi, Teece e Winter (1992) atribui aos custos de transacção na sua teoria da coerência empresarial. A respeito das teorias *resource-based*, v. Conner (1991: 122).

⁹³ V. Kay (1994: 240).

produtos sejam dados exógenos, o que confere à empresa um carácter pró-activo e não puramente reactivo.⁹⁴

- b) A acção individual e organizacional é consequência de rotinas e não de escolhas orientadas pelo objectivo de optimização. A noção de rotina é um conceito chave na teoria evolucionista, sendo entendida como o gene das organizações. As rotinas são padrões de interacção que se desenvolvem dentro da empresa para solucionar os problemas com que ela se depara. Existem rotinas estáticas (embora nunca o sejam inteiramente) e rotinas dinâmicas.⁹⁵
- c) Uma competência da empresa é o conjunto formado pela habilidade para empregar uma determinada tecnológica, por activos complementares e por rotinas e capacidades organizativas. Embora a competência tenha uma natureza tanto tecnológica como organizacional, podem ser identificados tipos de competência mais ou menos próximos de cada uma dessas naturezas.⁹⁶
- d) As rotinas e as competências são dificilmente alvo de transacção ou imitação, sendo adquiridas através de processos de aprendizagem de natureza cumulativa e colectiva. O conhecimento é incorporado nas rotinas que são levadas a cabo dentro da empresa. Neste sentido, a empresa é entendida como um repositório de conhecimentos.
- e) Por via de processos de aprendizagem diversos, as empresas têm capacidades organizativas diferentes, o que resulta em trajectórias empresariais diferentes, tanto intersectoriais como dentro da mesma indústria. Desta forma se explica a heterogeneidade microeconómica que caracteriza a realidade.⁹⁷

⁹⁴ V. Foss (1993: 209-10).

⁹⁵ V. Dosi, Teece e Winter (1992: 192)

⁹⁶ V. Dosi, Teece e Winter (1992: 197).

⁹⁷ V. Dosi (1994) e Nelson (1991).

- f) Para além das duas questões básicas da teoria da empresa, anteriormente enunciadas, relacionadas com a sua existência e seus limites, este tipo de teorias também tem como objecto central as fontes da vantagem competitiva.⁹⁸

Para Richard Nelson, os trabalhos nesta área configuram a emergência de uma teoria sobre as capacidades dinâmicas da empresa.⁹⁹ Segundo o autor, existe um consenso quanto à necessidade de, no âmbito de uma tal teoria, ter em conta três componentes da empresa: estratégia, estrutura e capacidades centrais (*core capabilities*). Um exemplo desse tipo de abordagem é teoria de coerência empresarial, onde as fronteiras das empresas são explicadas a partir dos custos de transacção e de um conjunto de elementos chave: aprendizagem, *path-dependency* (em termos de activos complementares e de oportunidades tecnológicas), competências centrais e selecção.¹⁰⁰

* * *

A utilização da teoria da empresa por parte da história económica e empresarial tem assumido várias formas.¹⁰¹ Elas distinguem-se em duas dimensões. Em primeiro lugar, existe uma grande variedade de abordagens no que respeita à intensidade com que se recorre a esquemas analíticos provenientes da economia da empresa. Desde os estudos que não incorporam qualquer conceito ou quadro conceptual da teoria da empresa, até aqueles que fazem uso de modelos económicos formalizados como parte integrante da sua análise histórica. Em segundo lugar, existem diferenças quanto à teoria de empresa utilizada, explícita

⁹⁸ V. Foss (1993: 209). Sobre a inabilidade das teorias contratuais em discutir este tema, v. *idem* p. 200.

⁹⁹ V. Nelson (1991).

¹⁰⁰ V. Dosi, Teece e Winter (1992) e Teece, Rumelt, Dosi e Winter (1994).

¹⁰¹ Sobre a relação entre teoria da empresa e história empresarial, v. Casson (1998), Jones (1998), Martinez-Echevarría y Ortega (2003); Casson e Rose (1998: introdução); Foss (2000: introdução); Chandler (1992: a e b); Raff e Temin (1991). Para o caso português, v. Bastien (2004).

ou implicitamente, pelos estudos de história económica e empresarial. Qualquer um dos esquemas teóricos referido anteriormente tem servido de base para analisar aspectos referentes à actividade empresarial numa perspectiva histórica.

Algumas das características apontadas têm servido para que alguns autores considerem que a perspectiva evolucionista é aquela que proporciona o quadro conceptual mais útil para a história empresarial estudar o desenvolvimento das empresas.¹⁰²

A definição do objecto e dos objectivos do trabalho e as proposições já enunciadas ao longo deste primeiro capítulo, condicionam a escolha do tipo de abordagem a adoptar em termos de teoria da empresa. Optou-se por estudar empresas, focando a análise no seu crescimento e organização interna. Por esse motivo, não serve de enquadramento uma teoria que tenha um outro objecto de estudo primordial ou, ainda, cuja concepção de empresa não se mostre operacional para se proceder à análise decorrente dos objectivos do trabalho.

Considerando que, para além do objectivo central do trabalho, que se prende com a procura de sinais de modernidade empresarial, também se pretende contribuir, de alguma forma, para a discussão do atraso económico português. Impõe-se que a análise do desenvolvimento das grandes empresas portuguesas permita estabelecer ligações com o tema da riqueza das nações. Por influência das correntes evolucionistas ou neo-schumpeterianas estabelece-se a proposição de que o processo de crescimento económico poderia ser melhor compreendido se fosse estudado a partir de uma perspectiva microeconómica onde as empresas fossem um dos fundamentos da competitividade. O conceito de vantagem competitiva, baseado em competências ou capacidades organizativas, parece ser adequado para avançar um pouco mais na discussão sobre o papel da capacidade empresarial no âmbito do crescimento económico português.

¹⁰² Sobre as vantagens das teorias baseadas nos recursos e capacidades no âmbito da história empresarial: Valdaliso e López Garcia (2000: 57-8), Chandler (1992 a e b), Jones (1998).

A abordagem evolucionista servirá então de referência teórica a utilizar na análise do crescimento empresarial em Portugal nas décadas anteriores à 1ª Guerra Mundial.

1.3. – Modernidade empresarial num pequeno país semi-periférico

Apresentada a visão teórica que se entende ser a mais apropriada para proceder ao estudo do crescimento das empresas, considera-se pertinente abordar um outro pilar do enquadramento deste trabalho: o que se entende por modernidade empresarial? Que modernidade se pode esperar do tecido empresarial de um pequeno país semi-periférico no período considerado?

Nesta secção pretende-se operacionalizar o conceito de modernidade empresarial, recorrendo a indicadores que possam formar um padrão de comparação a utilizar no teste à modernidade das maiores empresas portuguesas. O conhecimento desses indicadores permitirá, assim, passar da questão central do trabalho a um questionário mais detalhado, composto por várias sub-questões orientadas e específicas. Na elaboração deste questionário detalhado não se pode perder de vista a ideia que está por detrás da segunda pergunta enunciada no parágrafo anterior, ou seja, que é preciso atender à especificidade do objecto da investigação, um pequeno país semi-periférico, sob pena de se estarem a colocar hipóteses irrealistas.

1.3.1. – Revoluções industriais sucessivas

A concretização da ideia de modernidade tem, desde logo, de entrar em conta com a dimensão temporal, na medida em que a natureza do moderno é função do seu próprio tempo. A essência da modernidade empresarial que se pretende captar é diferente daquela que interessaria caso se estivesse a estudar, por exemplo, as empresas contemporâneas de José Acúrcio das Neves ou os grupos económicos

portugueses no advento do 25 de Abril de 1974. Torna-se, então, necessário enquadrar o período temporal do trabalho no âmbito das periodizações do crescimento económico moderno.

O tipo de periodização que interessa ao presente trabalho é aquele que tem por base as inovações tecnológicas e organizativas. Por um lado, porque a noção de modernidade empresarial tem de estar associada à ideia de inovação. Por outro lado, como foi referido, porque as inovações tecnológicas e organizativas são as fontes do crescimento económico sustentado.

Os economistas e historiadores que estudam o crescimento económico moderno, colocando as inovações no centro da sua análise, têm adoptado a perspectiva de que aquele processo pode ser melhor compreendido se for encarado como uma sucessão de revoluções industriais. Longe da concepção clássica de revolução industrial, estas revoluções representam conjuntos de inovações que provocam descontinuidades, alterando as condições de produção e gerando efeitos ao nível da tendência e do ciclo da actividade económica. As inovações que integram cada uma destas revoluções industriais detêm entre si uma certa coerência; formam um todo que é geralmente apelidado de sistema técnico, paradigma tecnológico, paradigma tecno-económico, vaga ou constelação de inovações, ou simplesmente, revolução industrial.¹⁰³

Neste tipo de literatura surgem duas cronologias diferentes, que se distinguem pelo número de revoluções ou descontinuidades que identificam, ou seja, pelo número de períodos em que dividem o processo de crescimento económico moderno dos últimos dois séculos.

A primeira cronologia admite a existência de três revoluções industriais que marcam um igual número de períodos: a primeira revolução industrial que se inicia nas últimas décadas do século XVIII; uma segunda revolução industrial que emerge no último quartel do século XIX; e por último, no final do século XX, uma terceira revolução industrial que ainda se está a revelar. Embora sem unanimidade, e alvo de algumas críticas, esta visão está largamente difundida na historiografia

¹⁰³ V. Nunes e Valério (1995), Freeman e Louçã (2004) e Caron (1997).

económica e empresarial.¹⁰⁴ Inicialmente, a distinção entre revoluções industriais foi baseada sobretudo nos aspectos tecnológicos, em especial por parte dos trabalhos de história económica.¹⁰⁵ Os estudos de história empresarial contribuíram para realçar os aspectos organizativos distintos das várias revoluções industriais.¹⁰⁶

Embora, com o mesmo esquema cronológico, em termos de número de períodos, outros autores preferem falar em duas rupturas industriais. Segundo esta perspectiva, teriam existido nos últimos dois séculos duas rupturas industriais (ou tecnológicas); a primeira na década de setenta do século XIX e a segunda na década de setenta do século XX.¹⁰⁷

Uma outra divisão cronológica deriva dos trabalhos desenvolvidos no campo das «ondas longas». Esses trabalhos têm por base os ciclos de Kondratiev, aos quais são associadas vagas ou constelações de inovações, cuja emergência, exploração e esgotamento estão na génese, ou seja, explicam esses movimentos cíclicos. Esta abordagem filia-se na teoria do desenvolvimento económico e dos ciclos de negócios de Schumpeter e tem sido levada a cabo nas últimas duas décadas no seio da corrente evolucionista.¹⁰⁸

Tabela 1.2 – Vagas de inovações e ciclos de Kondratiev

Vaga de Inovações	Primeira	Segunda	Terceira	Quarta
Ciclo de Kondratiev	1780's – 1848	1848 – 1895	1895 – 1940	1941 - ??

Fonte: Freeman e Louçã (2004: 151).

¹⁰⁴ Os momentos concretos de início destas revoluções variam de autor para autor. Dada a sua proximidade, a terceira revolução tem sido alvo de uma menor atenção por parte da análise histórica.

¹⁰⁵ V., por exemplo, Landes (1969).

¹⁰⁶ V., sobretudo, Chandler (1977, 1990).

¹⁰⁷ Nesta lógica enquadram-se Piore e Sabel (1990) e López e Valdaliso (2003).

¹⁰⁸ Para além da obra de Schumpeter, destacam-se os trabalhos de Chris Freeman e de Carlota Perez. Na primeira parte de Freeman e Louçã (2004) é apresentada uma resenha do estudo das «ondas longas».

Uma vez que estas duas cronologias têm fundamentos tecnológicos e organizativos, é possível estabelecer uma relação entre os períodos estabelecidos por cada uma delas. Em Nunes e Valério pode-se encontrar uma correspondência entre revoluções industriais e vagas de inovações, embora o conceito de *revolução industrial* que utilizam não seja tão lato quanto o que tem sido aqui considerado.¹⁰⁹ A primeira e segunda vagas de inovações correspondem à primeira revolução industrial (primeira e segunda fases, respectivamente). A primeira fase da segunda revolução industrial está associada à terceira vaga de inovações e a segunda fase à quarta vaga.¹¹⁰

Não é objectivo deste trabalho analisar em profundidade estas cronologias, nem realçar diferenças entre elas. Na verdade, interessa salientar três aspectos que as unem e que são pertinentes na definição do padrão de referência de modernidade empresarial que se procura. Em primeiro lugar, importa lembrar que qualquer uma destas cronologias tem na sua génese a ideia de inovação associada à divisão em períodos. Em segundo lugar, importa também sublinhar que em ambas as abordagens são consideradas tanto as inovações tecnológicas como as inovações organizativas.¹¹¹ Estes dois tipos de inovações são encarados de uma forma relacionada, perspectivando coerência entre tecnologia e organização industrial, cuja co-evolução se traduz na sucessão de sistemas ou paradigmas.¹¹² Por último, qualquer um destes dois esquemas cronológicos, aponta para uma transição de

¹⁰⁹ V. Nunes e Valério (1995). Estes autores utilizam o termo revolução industrial para abarcar unicamente as transformações tecnológicas na energia e indústria. Os aspectos organizacionais, mesmo os daquele sector, são apresentados separadamente.

¹¹⁰ V. Nunes e Valério (1995: 137-157).

¹¹¹ Embora se reconheça um certo predomínio e precedência da dimensão tecnológica.

¹¹² A literatura sobre a relação entre tecnologia e organização industrial é abundante. A origem do sistema fabril, inovação organizacional da primeira revolução industrial, tem sido uma das áreas de eleição para discussão das relações entre estes dois tópicos. A este respeito, é interessante consultar, entre outros, Jones (1987, 1994) e Berg (1994). As 'histórias da tecnologia' têm geralmente capítulos dedicados à organização industrial; v., por exemplo, Wilson (1965). Para um resumo da perspectiva evolucionista, v. Dosi, Giannetti e Toninelli (1992: introdução).

períodos, associada à emergência de um novo sistema técnico ou paradigma tecnológico, que se situa em finais do século XIX.¹¹³

Este último aspecto é essencial na identificação da modernidade que se procura para padrão de referência. O período temporal considerado no trabalho (as duas últimas décadas do século XIX e as primeiras do século XX) abarca, pelo menos do ponto de vista estritamente cronológico, este momento de transição. Se se partir do princípio que o conceito de modernidade tem que se basear no que está a surgir de novo, então o conceito procurado identifica-se com a segunda revolução industrial, a terceira vaga de inovações ou, doutra forma, a primeira ruptura industrial.¹¹⁴

Tal proposição não implica a pretensão de fazer uma avaliação do impacto da segunda revolução industrial em Portugal. O período temporal escolhido, associado à condição do país, permite unicamente, a ambição de analisar os primórdios dessa transformação em Portugal, ou seja, de perspectivar os primeiros reflexos desse processo da economia mundial nesta pequena economia semi-periférica.

Assente que o padrão de referência para testar a modernidade das maiores empresas industriais portuguesas de finais do século XIX e princípios do século XX, se tem de basear na lógica da segunda revolução industrial, é chegada a altura de conhecer a natureza desta revolução ou período. Em especial, é preciso conhecer os aspectos inovadores no âmbito da organização industrial ou empresarial.

James Hull constata que o desafio lançado por Peter Temin no princípio dos anos oitenta, no sentido de prestar maior atenção à segunda revolução industrial, não foi seguido e que aquele fenómeno ainda se mantém como um problema

¹¹³ Como referido anteriormente, a periodização não é um tema consensual. Por exemplo, Pollard (1992:50) não concorda com a identificação de uma segunda revolução industrial em finais do século XIX.

¹¹⁴ Doravante, será utilizado, preferencialmente, o termo segunda revolução industrial para designar o conjunto de inovações tecnológicas e organizativas, o sistema ou paradigma, que se estava a impor em termos internacionais no período a que o presente trabalho se dedica.

historiográfico.¹¹⁵ Com vista a contribuir para a discussão desse tópico, pergunta: *how revolutionary was the second industrial revolution?* O autor faz uma resenha da literatura sobre a definição e datação da segunda revolução industrial, e advoga que a abordagem mais útil para chegar a uma tal definição se baseia na comparação com o que foi a primeira revolução industrial. Para além dos limites temporais e da região onde se iniciou, Hull inclui na sua comparação os seguintes aspectos: tecnologia, organização industrial, sociedade, organização do trabalho, materiais e papel do estado.

Tabela 1.3 – Primeira e segunda revoluções industriais comparadas

	Primeira revolução industrial	Segunda revolução industrial
Tecnologia	Motores a vapor e equipamento têxtil	Indústrias químicas, electrificação, motor de combustão interna
Organização industrial	Sistema fabril	Novos tipos de empresas
Sociedade	Nova classe trabalhadora, capitalismo industrial	Crescimento da classe média
Organização do trabalho	Divisão do trabalho, hierárquias de qualificação	Taylorismo, processo contínuo, semi-qualificação
Materiais	Ferro e aço	Ligas, sintéticos
Papel do Estado	Laissez faire, repressão	Regulação, educação

Fonte: Hull (1996).

Este esquema de leitura é similar ao que se pode encontrar nos trabalhos de periodização que se tem vindo a referir. Referiu-se que essas abordagens justificavam a ocorrência de momentos de rotura com base em inovações tecnológicas e organizativas, dando origem a diferentes períodos caracterizados por coerências distintas entre aqueles dois aspectos. Na caracterização dessas coerências são considerados outros aspectos que derivam ou se relacionam com a tecnologia e a organização industrial. Chris Freeman e Francisco Louçã, na sequência de trabalhos anteriores, salientam os sectores de actividade líderes ou ramos condutores e os materiais ou matérias primas fundamentais, infra-estruturas

¹¹⁵ V. Hull (1996).

de transportes de comunicação, organização do trabalho, etc.¹¹⁶ François Caron entende que as revoluções podem ser analisadas por duas abordagens complementares: interação entre os diferentes domínios do sistema tecnológico e alteração do comportamento dos actores interessados no progresso tecnológico (empresas, detentores do conhecimento e da técnica, gestores e estado).¹¹⁷

Para além das especificidades de cada uma destas periodizações, todas elas concordam que, em termos empresariais e organizativos, a grande empresa é o arquétipo da segunda revolução industrial (ou do terceiro e quarto ciclos de Kondratiev). Desta forma, o padrão de referência de modernidade empresarial aqui contemplado vai ter por base aquele tipo de organização, conhecido na literatura por *empresa moderna*.¹¹⁸ Vale a pena mais uma vez frisar que, atendendo ao período e ao país a estudar, é de todo o interesse estudar a emergência dessa nova forma organizativa, ou seja, a passagem de empresas tradicionais para empresas modernas.

1.3.2. – A análise da empresa industrial moderna de acordo com Chandler

Alfred Chandler é o decano do estudo das novas organizações empresariais que surgiram no âmbito da segunda revolução industrial. Ao longo da sua obra analisou com pormenor a emergência destes grandes negócios e o seu crescimento continuado, percebendo que este se baseou nas vantagens competitivas que conseguiram construir. Fundamentado num vasto trabalho empírico procedeu a um conjunto de generalizações que deram forma a um paradigma ou modelo sobre o desenvolvimento destas organizações e o seu impacto no crescimento económico

¹¹⁶ V. Freeman e Louçã (2004).

¹¹⁷ V. Caron (1997).

¹¹⁸ Não é unanimemente aceite esta relação entre modernidade e grande empresa. Sobre produção flexível e alternativas à grande empresa e à produção em massa, v. Sabel e Zeitlin (1985, 1997), Schmitz (1995a: 60-1) e Valdaliso e López (2000a: 286-7, 322-8). Para a discussão do caso português, ver Pereira (2001). Para uma abordagem sobre o papel das pequenas e médias empresas em países semi-periféricos, v. Csató (1990).

dos diferentes países. Os seus três principais trabalhos constituem uma trilogia fundamental para compreender a grande empresa moderna, e a sua subespécie, a empresa industrial moderna, identificada como sendo o arquétipo da segunda revolução industrial.

No primeiro livro, *Strategy and structure*, publicado em 1962, Chandler analisa as relações entre a estratégia das empresas e a sua estrutura organizacional, argumentando que a estratégia precede a estrutura. A partir do estudo de caso de 4 das maiores empresas norte americanas, o autor testemunha a passagem da organização multifuncional para a multidivisional, na sequência da implementação de estratégias de diversificação.¹¹⁹

Em *The visible hand*, Chandler analisa a emergência da empresa moderna de gestão nos EUA, entre as décadas de 1850 e de 1920, processo que designou por revolução da gestão. Nesta obra ele traça um conjunto de proposições que marcam a natureza da empresa moderna e o padrão geral do seu crescimento naquele país.¹²⁰ De acordo com a tese central do trabalho, o desenvolvimento deste tipo de empresas ocorreu naqueles sectores onde a coordenação administrativa - a hierarquia de gestão - se mostrou mais eficiente do que o mercado na afectação de recursos, dando lugar à substituição das empresas tradicionais pelas empresas modernas. Ao apontar as áreas de investigação potenciadas pelas conclusões a que chegou, Chandler refere que o padrão geral traçado para os EUA pode contribuir para o estudo da empresa moderna noutros países.¹²¹ Nesse sentido dedicou-se, posteriormente, ao estudo desta instituição, assumindo uma óptica de comparação internacional.

Scale and scope, publicado em 1990, é precisamente um estudo comparativo. Enquadrando-se na linha de investigação das obras anteriores, Chandler estende a análise à Grã-Bretanha e à Alemanha. Para além da perspectiva internacional, este livro difere do seu antecessor, *The visible hand*, na medida em que o centro da

¹¹⁹ V. Chandler (1989).

¹²⁰ V. Chandler (1977: 6-12, 484-500).

¹²¹ *Idem* (1977: 485).

análise é a empresa industrial moderna, não a empresa moderna em termos gerais, e também porque o período temporal em estudo é dilatado para além da 1ª Guerra Mundial. O trabalho empírico baseia-se numa amostra composta pelas 200 maiores empresas industriais de cada um dos países considerados. A partir da história colectiva dessas empresas, Chandler traça o padrão de evolução da empresa industrial moderna em cada país.

Com este último livro, a sua perspectiva sobre a chave do sucesso empresarial foi enriquecida.¹²² A este facto não é indiferente a aproximação de Chandler ao paradigma evolucionista. Em *The visible hand*, a chave do sucesso assentava na coordenação administrativa do fluxo de grandes volumes de bens e serviços por parte de uma hierarquia de gestores assalariados, por isso mais relacionada com a redução dos custos de transacção. Com *Scale and scope*, são as capacidades organizativas que estão no centro da dinâmica do crescimento das empresas; foi preciso criá-las e mantê-las através do investimento tripartido em produção, distribuição e gestão.¹²³

O trabalho de Chandler marcou profundamente o campo da história empresarial. Deu um novo impulso à disciplina: abriu novas linhas de investigação, incentivou a discussão e levantou controvérsias.¹²⁴ Contribuiu, especialmente, para fomentar o estudo das grandes empresas modernas.

Sob a influência do modelo chandleriano, cresceu o interesse pelo estudo do desenvolvimento das grandes empresas, das hierarquias de gestão e do capitalismo de gestão nos mais variados países. Tal tendência possibilitou analisar estes fenómenos sob uma perspectiva de comparação internacional. Neste contexto, cabe destacar dois importantes trabalhos colectivos, que de alguma forma aplicam o

¹²² V. John (1997: 160).

¹²³ V. Chandler (1990: 594-7).

¹²⁴ Existem alguns trabalhos sobre a obra de Chandler, que procuram resumir o debate em torno da sua abordagem e avaliar a influência que produziu no campo das ciências sociais, em especial da história empresarial. Entre eles, v. John (1997) e McCraw (1998).

modelo chandleriano ao estudo das experiências verificadas noutros países.¹²⁵ O primeiro, *Managerial hierarchies*, publicado em 1980 na sequência de *The visible hand*, tinha como grande objectivo “começar a importante tarefa de fazer a comparação entre o desenvolvimento da empresa moderna nos EUA e nas economias líderes da Europa ocidental.”¹²⁶ O segundo trabalho, com o sugestivo título de *Big business and the wealth of nations*, alarga a comparação a um leque mais variado de países, incluindo representantes da América Latina, Ásia e Europa de Leste.¹²⁷

A influência da obra de Chandler fez-se sentir também noutros campos de investigação. No domínio da ciência económica, tem existido um diálogo profícuo entre a abordagem chandleriana e a economia dos custos de transacção e as teorias evolucionistas.¹²⁸ Também no campo da gestão e administração de empresas se verifica essa influência, especialmente por via de *Strategy and structure*.¹²⁹

O trabalho de Chandler não está isento de críticas, muito pelo contrário. Richard John agrupa em três tipos as posições relativas ao modelo chandleriano: defensores, críticos e cépticos.¹³⁰ As críticas estão geralmente relacionadas com dois tópicos. Por um lado, o elevado grau de determinismo implícito, em especial, na dimensão tecnológica. Por outro, a sua análise peca por ignorar, ou subvalorizar, alguns aspectos manifestamente importantes na vida das sociedades, entre eles: a força trabalho e as relações laborais, a acção do governo, as pequenas empresas, as empresas familiares, as redes informais, o sector dos serviços.

¹²⁵ Podiam ser elencados outros trabalhos, colectivos ou individuais. Em Chandler, Amatori e Hikino (1997: 6-7) é apresentada uma relação dos principais trabalhos com essa natureza. A essa lista podemos acrescentar Cassis (1999).

¹²⁶ Chandler e Daems (1994: 3).

¹²⁷ V. Chandler, Amatori e Hikino (1997).

¹²⁸ Tanto Williamson como Nelson e Winter, reconheceram a influência do trabalho de Chandler na formação das suas ideias. Foss (2000: xvi) incluiu um texto de Chandler na colectânea que organizou sobre artigos relevantes para a teoria da empresa, baseado na proposição de que os teóricos daquela área podem beneficiar muito com a investigação no âmbito da história empresarial.

¹²⁹ V., em particular, McCraw (1998: 21-2) e Jones (1999: 2).

¹³⁰ V. John (1997).

Algumas dessas críticas foram reconhecidas por Chandler e pelos seus seguidores, o que contribuiu para refinar o seu modelo.¹³¹

Numa avaliação sobre o desenvolvimento da disciplina de história empresarial durante a década de 1990, Geoffrey Jones observa que, apesar destas críticas, o paradigma chandleriano não foi ainda suplantado.¹³² Assim, parece confirmado o prognóstico de Thomas McCraw, feito em finais dos anos oitenta, quando afirmava que “em termos de ciência económica, a “versão” de Chandler do desenvolvimento das grandes organizações empresariais provavelmente continuará incontestada por muitos anos.”¹³³

Dada a importância do modelo chandleriano no âmbito das ciências sociais, o estudo sobre a modernidade de empresas industriais de finais do século XIX e princípios do século XX não poderia deixar de ser por ele influenciado. Ainda segundo Geoffrey Jones, o principal empreendimento de Chandler “foi proporcionar um conjunto de proposições susceptíveis de serem testadas sobre o crescimento das organizações e as suas fontes de vantagens competitivas.”¹³⁴ Por isso, a imagem de empresa que se procura para padrão de referência é em grande medida a empresa industrial moderna de Chandler. Nas próximas secções apresenta-se essa tipologia e discute-se a sua aplicabilidade ao objecto de estudo deste trabalho.

¹³¹ Um pequeno, mas significativo, exemplo desse refinamento pode ser verificado da primeira para a segunda edição do *Scale and scope*. Inicialmente Chandler designa a empresa industrial moderna como a instituição central (p. 13). Na segunda edição já se refere a ela como uma instituição central. A este respeito ver John (1997: 159-60)

¹³² V. Jones (1999).

¹³³ McCraw (1998: 28).

¹³⁴ V. Jones (1999: 2). Tradução do autor.

1.3.3. – Contornos da empresa industrial moderna

O aparecimento de novas tecnologias e a expansão dos mercados permitiu a ocorrência de economias de escala e de gama e a redução de custos de transacção. Segundo Chandler, a capacidade da empresa industrial moderna para explorar estas economias “foi a dinâmica que produziu os seus três atributos históricos mais significantes. Primeiro, tais empresas agruparam-se desde o princípio em indústrias com características semelhantes. Segundo, elas aparecem repentinamente no último quartel do séc. XIX. Finalmente, todas nasceram e depois continuaram a crescer de forma semelhante.”¹³⁵

Em *The visible hand*, Chandler condensou a definição de empresa moderna em duas características básicas: ela é constituída por várias unidades operativas e é administrada por uma hierarquia de gestores assalariados.¹³⁶ A empresa industrial moderna, sendo um caso particular da empresa moderna, partilha estas mesmas duas características.¹³⁷ Trata-se de uma definição poderosa, na medida em que aponta claramente para a natureza essencial da empresa moderna.¹³⁸ Operação multi-estabelecimento e hierarquia de gestão reflectem todo um conjunto de outros aspectos que caracterizam a origem e o crescimento da empresa industrial moderna. São esses os aspectos que o presente trabalho pretende conhecer.

Num dos trabalhos de síntese sobre o desenvolvimento do *big business* nos E.U.A. e na Europa Ocidental, Cristopher Schmitz afirma que “embora crescendo a taxas diferentes e em formas variáveis entre as décadas de 1850 e de 1930, as empresas modernas, de larga escala, na Europa e América partilharam

¹³⁵ Chandler (1990: 18).

¹³⁶ V. Chandler (1977).

¹³⁷ V. Chandler (1990: 14).

¹³⁸ V. Daems (1994: 188).

características comuns suficientes para permitir ao historiador fazer algumas generalizações muito necessárias sobre as suas origens e evolução”.¹³⁹

Essas características comuns correspondem, grosso modo, ao que Chandler procurou extrair do vasto estudo empírico que realizou: as regularidades que lhe permitiu enunciar os atributos históricos da empresa industrial moderna e partir para generalizações relativas ao seu desenvolvimento. Tais características estão agrupadas nos seguintes tópicos:

- a) Dimensão e complexidade
- b) Sector de actividade
- c) Concentração empresarial
- d) Estratégias de crescimento
- e) Formas de propriedade
- f) Padrão de financiamento
- g) Gestão e estruturas organizativas

Antes de apresentar os aspectos gerais sobre a origem e evolução da empresa moderna, é necessário tomar nota de três aspectos. Primeiro, impõe-se frisar que quando se situa o advento da empresa moderna em meados do século XIX, sendo os caminhos-de-ferro os pioneiros neste processo, não se ignora que anteriormente existiram negócios que detinham algumas das características associadas ao *big business*. As companhias de comércio colonial dos séculos XVII e XVIII são exemplos desses grandes negócios. Cristopher Schmitz apresenta outros exemplos e enuncia os aspectos que os distinguem das empresas modernas que começaram estabelecer-se na segunda metade do século XIX.¹⁴⁰

¹³⁹ Schmitz (1995a: 5). Outros trabalhos de síntese a consultar: Blackford (1998), Supple (1992: Introdução), Valdaliso e López (2000a), von Tunzelmann (1995).

¹⁴⁰ V. Schmitz (1995: 9-10). V., também, Kirby (1994).

Em segundo lugar, como se percebe pela afirmação de Schmitz e se pode verificar nos trabalhos dedicados à comparação internacional, existem diferenças regionais, em especial nacionais, no padrão de desenvolvimento das empresas modernas. Por um lado, o ritmo de difusão destas inovações organizativas é diferente de país para país. Por outro lado, as características gerais que posteriormente se apresentam não se fizeram notar de igual forma em todas as regiões ou países.¹⁴¹

Por fim, não é consensual a avaliação do desempenho destas grandes empresas modernas em termos de crescimento económico, eficiência e bem-estar das sociedades.¹⁴²

1.3.3.1. – Dimensão e complexidade

O primeiro aspecto a considerar sobre as empresas industriais modernas é a sua grande dimensão em termos dos recursos, humanos e físicos, utilizados. Tratam-se de organizações empresariais que detêm activos de elevado valor, com especial relevância para os activos fixos, e que empregam milhares de trabalhadores. Isto mesmo se pode verificar nas tabelas seguintes, onde são apresentados activos e força laboral das maiores empresas industriais dos países mais desenvolvidos.

¹⁴¹ Resumo da cronologia da difusão regional e das trajectórias nacionais: Chandler (1994: 32-6) e Valdaliso e López (2000a: 305-321).

¹⁴² Piore e Sabel (1990) é um exemplo de avaliação negativa. Para uma resenha sobre o tópico, v. Schmitz (1995a: 77-9).

Tabela 1.4 – Valor do activo das maiores empresas industriais

Posição	EUA		GB		Alemanha	
	1917	1930	1919	1930	1913	1929
	milhões de dolares		milhões de libras		milhões de marcos	
1ª	2.449,5	2.394,5	62,8	132,0	599,5	2.145,7
2ª	574,1	1.770,9	45,0	130,5	463,0	2.090,2
3ª	381,5	1.315,8	29,1	104,6	323,5	579,4
4ª	314,1	820,6	24,3	77,3	278,2	472,7
5ª	306,3	801,1	22,8	59,8	223,9	420,7
25ª	143,3	308,5	6,5	12,1	78,1	108,1
50ª	90,3	174,7	4,0	6,9	41,1	65,6
100ª	43,6	80,1	2,1	3,4	23,5	37,3
200ª	24,4	36,1	1,0	1,3	12,6	16,0

EUA e Alemanha - valor do activo; GB - valor de mercado do capital social

Fonte: Listas das 200 maiores empresas industriais, Chandler (1990: apêndices A1, B1 e C1)

Tabela 1.5 – Força laboral das maiores empresas industriais

Posição	GB		França		Alemanha		
	1907	1929	1910	1929	1887	1907	1929
1ª	30.000	60.000	15.000	31.200	+ 30.000	64.354	182.591
2ª	25.000	50.000	13.200	25.500	16.334	31.252	114.185
3ª	22.500	49.706	11.540	20.000	10.681	31.000	76.750
4ª	21.710	44.162	11.000	16.000		30.667	65.000
5ª	20.495	30.000	10.500	15.000		26.000	58.000
25ª	4.600	10.200				7.000	7.300

Fonte: Ano de 1887, Feldenkirchen (1988); restantes anos, amostra utilizada em Cassis (1999: apêndice)

O volume de recursos detido e processado pelas empresas modernas é muito superior ao que caracterizava a actividade das empresas ditas tradicionais, para utilizar a terminologia de Chandler. As novas organizações empresariais que emergiram a partir do último quartel do século XIX são muito diferentes da pequena empresa capitalista, contemporânea dos primeiros economistas clássicos. Durante a primeira revolução industrial verificou-se o crescimento da concentração produtiva, associado ao aumento da dimensão das fábricas. Contudo, é preciso

notar as diferenças. Por um lado, a grande empresa industrial da segunda revolução industrial é maior do que as suas congéneres anteriores. Por outro lado, o aumento da sua dimensão teve uma natureza diferente da que caracterizou o crescimento empresarial anterior. A empresa industrial moderna cresce não só através do aumento na escala produtiva ao nível da fábrica, mas também devido à incorporação de novas unidades operacionais, ou seja, por via da intensificação da sua natureza enquanto organização multi-estabelecimento.

A dimensão destas novas empresas modernas está directamente relacionada com a complexidade da sua actividade. Esta complexidade resulta de vários factores: a dispersão geográfica da actividade, a multiplicidade de funções económicas exercidas por cada uma das empresas e a variedade de bens produzidos e de serviços prestados. Estes factores potenciadores da complexidade empresarial são o resultado das estratégias de crescimento abordadas mais à frente nesta secção.

Uma das facetas dessa complexidade empresarial é a operação multi-estabelecimento, ou seja, o controlo de mais do que uma unidade operacional por parte de uma só empresa. Como foi referido anteriormente, o multi-estabelecimento é precisamente uma das duas características que Chandler escolheu para enunciar de forma sintética o conceito de empresa moderna. Segundo ele, é o número de unidades operativas controladas pela empresa, e não a dimensão em termos de activos ou trabalhadores, que determina a configuração da sua estrutura hierárquica de gestores.¹⁴³

A comparação entre as maiores empresas industriais dos vários países, revela que são as representantes norte-americanas aquelas que têm uma maior dimensão, sendo seguidas pelas suas congéneres britânicas e alemãs.¹⁴⁴ A este respeito é comum identificar qual o lugar que na lista hierarquizada dos EUA ocuparia a maior empresa dos outros países. A maior empresa industrial francesa em 1913

¹⁴³ V. Chandler (1990: 15).

¹⁴⁴ É preciso ter em atenção que os critérios utilizados nas listas hierarquizadas dos vários países são geralmente diferentes.

estaria colocada na 173ª posição da lista dos EUA.¹⁴⁵ A 200ª maior empresa industrial norte americana ocuparia o terceiro lugar na lista das maiores empresas industriais italianas em 1914 e o quinto lugar na lista espanhola de 1917.¹⁴⁶

1.3.3.2 – Sector de actividade

Em *The visible hand*, Chandler traça o padrão de difusão sectorial da empresa moderna nos Estados Unidos da América. Este novo tipo de organização empresarial surge primeiramente no sector dos transportes e comunicações, a partir de meados do século XIX, depois alastra-se à distribuição, e só a partir da década de 1880 começa a emergir no sector industrial.¹⁴⁷

A explicação para a emergência mais tardia da moderna empresa industrial, reside no facto de ter sido necessário esperar por um conjunto de inovações tecnológicas, a maioria ocorrida no último quartel do século XIX, que possibilitaram a produção em larga escala (em massa).¹⁴⁸ Essas inovações traduziram-se em novos processos ou aperfeiçoamento de outros já existentes nas seguintes áreas:

- a) Refinação e destilação de açúcar, petróleo, óleo animal e vegetal, whiskey e outros produtos líquidos;
- b) Refinação e fundição de ferro, aço, cobre e alumínio;
- c) Processamento e embalagem mecânica de produtos agrícolas (cereais, tabaco, etc);

¹⁴⁵ V. Smith (1998: 63).

¹⁴⁶ V. Giannetti, Federico e Toninelli (1994: 499) e Carreras e Tafunell (1993: 137).

¹⁴⁷ Um resumo dessa cronologia é apresentado em Chandler (1994: 14-21).

¹⁴⁸ V. Chandler (1977: 240) e (1990: 18). Este autor refere-se a este conjunto de inovações tecnológicas como a «transformação básica» ou a «revolução na produção».

d) Produção de maquinaria ligeira e normalizada através do fabrico e montagem de partes intermutáveis;

e) Produção de maquinaria industrial tecnologicamente avançada através de processos mecânicos e químicos interligados.¹⁴⁹

Os novos processos assentam nas técnicas básicas de produção em massa: o processo contínuo e em série e a montagem de componentes. Como não podia deixar de ser, as novas formas de produção estão de algum modo relacionadas com as três áreas de inovação tecnológica geralmente associadas à segunda revolução industrial: química, electricidade e motor de explosão. Estas formas de produção possibilitaram às empresas que as adoptaram, beneficiar das vantagens de custos decorrentes das economias de escala e de gama, de uma forma sem precedentes. A exploração das potenciais vantagens de custos dependia não só da capacidade produtiva instalada, como também da intensidade com que essa capacidade era utilizada. O investimento realizado pelas empresas nestas novas tecnologias tornou-as mais capital-intensivas, com elevados custos fixos, e fez crescer a escala mínima de eficiência das suas unidades produtivas. No entanto, foi preciso garantir a exploração destes novos investimentos para além do seu nível mínimo de eficiência, a partir do qual o custo unitário dos produtos entraria na sua curva descendente. Quanto mais próximo da capacidade instalada se aproximasse a produção efectiva, mais diminuiria o custo unitário dos produtos. Isto implicava assegurar um fluxo constante de grandes quantidades de materiais ao longo da unidade de produção, de modo a garantir que o volume processado não descesse abaixo de determinados níveis. Assim, no âmbito das economias de escala, para além dos aspectos tecnológicos, era possível identificar uma outra dimensão, associada às economias de velocidade, e que estava dependente das capacidades organizativas das empresas.¹⁵⁰

¹⁴⁹ V. Chandler (1977: 240-283), resumos em (1994: 20-1) e (1984: 212-220). Sobre os aspectos tecnológicos da segunda revolução industrial, v., também: Landes (1969), von Tunzelmann (1995), Valdaliso e López, (2000a: 283-287).

¹⁵⁰ V. Chandler (1977: 281-283) e (1990: 21-28).

Nem todos os ramos da indústria transformadora foram tocados da mesma forma pela emergência de empresas modernas. Estas novas organizações empresariais concentraram-se naqueles sectores onde o aparecimento de tecnologias de produção em massa, associado à implementação das hierarquias de gestão, permitiu explorar as economias de escala e de gama na produção e distribuição. As questões relativas à integração da distribuição e da implementação de hierarquias de gestão são abordadas mais adiante.

O trabalho de listagem das maiores empresas e a análise da respectiva distribuição sectorial têm contribuído para cimentar a ideia de quais foram os sectores de actividade onde se agruparam as grandes empresas. Na tabela seguinte é apresentada a distribuição sectorial das 200 maiores empresas de alguns países por altura da 1ª Guerra Mundial.

Tabela 1.6 – Distribuição sectorial das 200 maiores empresas, c. 1ª Guerra Mundial

Ramo de actividade (SIC)	EUA (1917)	GB (1919)	Alemanha (1913)	França (1912)	Japão (1918)
20 Alimentação	30	63	26	20	31
21 Tabaco	6	3	1	1	1
22 Têxtil	5	26	15	8	54
23 Vestuário	3	1	1	3	2
24 Madeira	3	0	1	1	3
25 Mobiliário	0	0	0	0	0
26 Papel	5	4	4	3	12
27 Edição e impressão	2	5	0	7	1
28 Química	20	11	30	28	23
29 Petróleo	22	3	5	2	6
30 Borracha	5	3	4	3	0
31 Cortumes	4	0	2	3	4
32 Minerais não metálicos	5	2	7	8	16
33 Metais primários	29	35	49	36	21
34 Metais fabricados	8	2	5	4	4
35 Maquinaria não eléctrica	20	8	25	9	4
36 Maquinaria eléctrica	5	11	7	14	7
37 Equipamento de transporte	26	20	16	39	9
38 Instrumentos	1	0	2	9	1
39 Miscelânea	1	3	0	2	1

Fonte: Chandler e Hikino (1997: 32, Tabela 2.1)

Na tabela pode-se constatar que existe um conjunto de sectores onde se concentram as maiores empresas industriais dos países representados. Em todos os casos nacionais assiste-se uma concentração nas indústrias alimentar, química, de metais primários e de equipamento de transporte. Esses sectores correspondem aquelas áreas onde se verificou terem surgido as técnicas de produção em massa.

Para além desta regularidade, a comparação internacional da distribuição sectorial das maiores empresas permite, também, descortinar algumas diferenças de país para país. Normalmente são analisadas as diferenças por tipo de sectores: bens de produção *versus* bens de consumo; capital-intensivos *versus* trabalho-intensivos. Em especial, é geralmente notado o facto de se verificar uma significativa concentração de grandes empresas britânicas no sector têxtil, o qual não pertence aquele conjunto de indústrias onde emergiram as novas técnicas de produção em massa. O mesmo sucede com o Japão, embora por razões diferentes.¹⁵¹

O padrão de distribuição sectorial das maiores empresas industriais, que se verificava por altura da 1ª Guerra Mundial, manteve-se muito semelhante ao longo do tempo, tal como se pode constatar na tabela seguinte, referente ao ano de 1973.

¹⁵¹ V. Chandler (1977: 31). O autor comenta a tabela de 1917, apresentando explicações para os casos de concentração na indústria têxtil na Grã-Bretanha e no Japão, e na indústria petrolífera nos EUA.

Tabela 1.7 – Distribuição sectorial das 200 maiores empresas, 1973

Ramo de actividade (SIC)	EUA (1973)	GB (1973)	Alemanha (1973)	Japão (1973)
20 Alimentação	22	33	24	18
21 Tabaco	3	4	6	0
22 Têxtil	3	10	4	11
23 Vestuário	0	0	0	0
24 Madeira	4	2	0	1
25 Mobiliário	0	0	0	0
26 Papel	9	7	2	10
27 Edição e impressão	1	7	6	2
28 Química	28	21	30	34
29 Petróleo	22	8	8	13
30 Borracha	5	6	3	5
31 Cortumes	0	3	1	0
32 Minerais não metálicos	7	16	15	14
33 Metais primários	19	14	19	27
34 Metais fabricados	5	7	14	5
35 Maquinaria não eléctrica	16	26	29	16
36 Maquinaria eléctrica	13	14	21	18
37 Equipamento de transporte	19	16	14	20
38 Instrumentos	4	3	2	5
39 Miscelânea	1	1	1	1
Conglomerados	19	2	1	0

Fonte: Chandler e Hikino (1997: 32, Tabela 2.1); Japão, Chandler (1984: 483, Tabela 5)

Não só existe uma grande estabilidade nos sectores em que se concentram, como também algumas empresas se mantêm entre as maiores, ou seja, permanecem líderes das suas indústrias, durante muito tempo. Tal facto está relacionado com os tópicos seguintes: concentração industrial e estratégias de crescimento.

1.3.3.3 – Concentração empresarial

Uma outra característica comum no padrão de desenvolvimento destas grandes empresas é o crescimento da concentração empresarial. Este fenómeno pode ser abordado a dois níveis: por um lado, a concentração dentro de cada um dos sectores de actividade e, por outro lado, como consequência deste primeiro nível, a concentração no âmbito do conjunto da economia nacional, ou seja, a formação do que é normalmente designado por *corporate economy*.

As primeiras empresas a realizar o investimento tripartido em produção, distribuição e gestão conquistaram vantagem competitiva que as colocou na posição de líderes dos mercados em que actuavam. Isto aconteceu especialmente naquelas indústrias onde as novas tecnológicas fizeram aumentar a escala mínima de eficiência. As empresas que primeiro construíram as unidades de produção em larga escala, e que souberam explorar as economias de escala e gama, conseguiram levantar barreiras à entrada de novos concorrentes.¹⁵² Verificou-se assim a propensão para a concentração industrial, com quotas de mercado crescentes e implementação de estruturas oligopolísticas.¹⁵³

Como referido, da análise das listas que estão na base das tabelas 1.6 e 1.7, e para além de uma certa constância entre os sectores em que se agrupam as grandes empresas, pode-se também verificar uma certa taxa de sobrevivência das empresas entre as maiores.¹⁵⁴ As empresas que primeiro dominaram os respectivos mercados conseguiram, em geral, consolidar a sua posição, por via de um crescimento continuado baseado na manutenção e no reforço das suas capacidades organizativas, e, assim, permanecendo líderes durante um longo período de tempo.

A concentração empresarial pode também ser interpretada a nível nacional. As grandes empresas assumiram, ao longo do tempo, uma crescente importância no produto e no emprego das várias economias nacionais. Esta tendência pode ser constatada no quadro seguinte, que ilustra a contribuição das maiores empresas para o produto dos E.U.A., Grã-Bretanha e França.

¹⁵² V. Chandler (1990: 34-6).

¹⁵³ Sobre a concentração industrial, v., para os EUA - entre 1909 e 1964 - Chandler (1969); para a Alemanha - entre 1870 e 1939 - Feldenkirchen (1988); para a Grã-Bretanha, Hannah (1983).

Tabela 1.8 – Peso do produto das 100 maiores empresas

	1909	1929	1963
EUA	22%	25%	33%
GB	16%	26% b	38%
França	12% a	16%	26% c

Fonte: Schmitz (1993: 28, tabela 4).

a - 1912; b - 1930; c - 1962

Também em termos de emprego se pode reconhecer essa concentração. Por exemplo, os 100 maiores empregadores britânicos em 1907, 1935 e 1955 garantiam emprego a, respectivamente, 7,9%, 11% e 21% da força de trabalho total britânica.¹⁵⁵

1.3.3.4 – Estratégias de crescimento

O crescimento destas grandes empresas industriais envolveu quatro estratégias diferentes, mas não exclusivas. Uma das estratégias seguidas foi a concentração horizontal, que corresponde ao crescimento da empresa dentro de um mesmo mercado de produto (expandir a capacidade produtiva do mesmo tipo de produtos para o mesmo mercado). Outra estratégia seguida foi a integração vertical, que se traduz no crescimento através da incorporação na empresa de actividades que se encontram a montante e/ou a jusante das actividades actuais, o que significa ter uma maior participação na cadeia de valor do produto. A terceira estratégia utilizada foi a expansão geográfica para novos mercados, distantes, normalmente fora do país, sendo a empresa multinacional o resultado visível desse tipo de

¹⁵⁴ Para o caso britânico, v. Hannah (1994: 40); para Espanha, Carreras e Tafunell (1997: 286). Para Grã-Bretanha, Alemanha e França, v. Cassis (1999: 102-18).

¹⁵⁵ V. Jeremy (1991: 94). Excluindo agricultura, administração pública e forças armadas.

estratégia. Por fim, as empresas também cresceram por via da diversificação da sua produção, entrando em mercados de produtos relacionados.¹⁵⁶

Estas estratégias diferenciam-se entre si, não só pela sua natureza (sentido do crescimento), como também pelas razões que presidem à sua adopção.¹⁵⁷ Geralmente, as duas primeiras estratégias têm objectivos defensivos, ou seja, visam proteger investimentos já realizados. A diversificação e a expansão geográfica têm na sua base objectivos ofensivos, que estão associados ao aproveitamento de recursos e capacidades organizativas já existentes no seio da empresa.

Estas estratégias também se diferenciam pela altura em que foram implementadas e se mostraram mais determinantes para o crescimento continuado das empresas industriais modernas. Inicialmente, o crescimento destas empresas foi baseado nas duas primeiras estratégias com motivações defensivas. Só depois da 1ª Guerra mundial a diversificação de produtos e de mercados se tornou mais relevante no padrão de crescimento destas empresas.¹⁵⁸

No que diz respeito à concentração horizontal, os objectivos deste tipo de estratégia passam geralmente por tentar aumentar o poder da empresa sobre o mercado em que actua. Normalmente, surge associada a situações de excesso de capacidade produtiva, em especial em momentos de crise, como aconteceu durante o período de queda de preços no último quartel do séc. XIX.

A estratégia de integração vertical também tem na sua génese motivações defensivas, basicamente associadas à necessidade de assegurar as economias de velocidade referidas anteriormente. As empresas procuraram garantir as fontes de abastecimento de matérias-primas e de produtos intermédios e os canais de

¹⁵⁶ Para a caracterização destas estratégias v. Chandler (1990: 36-45) e Valdaliso e López (2000a: 287-98).

¹⁵⁷ Para um bom resumo dos motivos inerentes às várias estratégias empresariais, especialmente a respeito da integração vertical, v. Valdaliso e López (2000a: 287-98).

¹⁵⁸ V. Supple (1992: XVI).

escoamento para os produtos acabados, com vista a manter em plena utilização a capacidade instalada nas suas unidades de produção.

Para aproveitar as vantagens de custos das novas tecnologias era necessário garantir a exploração dos equipamentos acima da sua escala mínima de eficiência, sendo por isso essencial manter estável a venda dos seus produtos. Desta forma, o crescimento a jusante tornou-se de especial relevância para as empresas industriais, integrando as actividades relacionadas com a distribuição dos seus produtos, que anteriormente eram controladas por intermediários independentes. Para Chandler, este é o passo que torna as empresas industriais verdadeiramente modernas, uma vez que as obriga a serem organizações multi-estabelecimento.¹⁵⁹

A diminuição dos custos de produção não foi a única via através da qual a integração vertical contribuiu para o aumento da competitividade das grandes empresas. A redução dos custos de transacção é uma outra vantagem associada a esta estratégia empresarial.

Como referido, depois da 1ª Guerra Mundial as estratégias de diversificação de mercados e de produtos tornaram-se determinantes no crescimento das empresas industriais modernas. A diversificação de produtos permitiu explorar as economias de gama. A diversificação de produto está associada ao investimento em investigação e desenvolvimento. Este facto marca um dos mais importantes contornos das empresas industriais modernas: a incorporação da investigação e desenvolvimento, no conjunto de actividades desenvolvidas no seu seio.

Associada à análise das estratégias de crescimento surge normalmente a consideração sobre a forma como elas foram implementadas; aquilo que, doravante, se passa a designar por forma de crescimento. As empresas podem implementar as suas estratégias por via interna ou externa; ou seja, podem instalar de raiz novas unidades operativas ou optar por integrar unidades já instaladas por outras empresas, através de processos de fusão ou de aquisição.¹⁶⁰ Ao longo do

¹⁵⁹ V. Chandler (1994: 21).

¹⁶⁰ Sobre a importância relativa de cada uma destas formas de crescimento, nos diferentes países, v. Schmitz (1995a: 40-2).

tempo é possível detectar períodos de maior intensidade no movimento deste tipo de crescimento externo. Uma dessas vagas de fusões e de aquisições ocorreu na viragem do século; outra, nos anos do imediato pós 1ª Guerra Mundial.¹⁶¹

As empresas podiam ainda optar por formas de crescimento mais flexíveis, que se traduziam em associações ou acordos, mais ou menos formais, com outras empresas que apresentassem objectivos semelhantes ou complementares. Em alguns sectores e países, a concentração horizontal por via de fusões, de carácter defensivo, foi precedida por uma primeira fase de acordos entre as empresas concorrentes, com vista a fixar preços, quotas ou volumes de produção. Noutros casos, as soluções cooperativas tiveram um carácter mais duradouro. Por exemplo, o tecido empresarial alemão foi mais receptivo, do que qualquer outro dos grandes países, aos acordos entre empresas, em especial os cartéis.

Vários outros tópicos são geralmente discutidos em associação com as estratégias e formas de crescimento destas grandes empresas industriais. Um desses tópicos diz respeito às alterações nas estruturas organizativas induzidas pela natureza da estratégia seguida. Mais adiante será novamente abordado este aspecto. Outra área de discussão centra-se nas relações entre as estratégias adoptadas pelas empresas e o enquadramento institucional e social dos países onde actuam (por exemplo: legislação comercial, política de concorrência e estruturas sociais e mentais).¹⁶²

1.3.3.5 – Formas de propriedade

As empresas tradicionais caracterizavam-se por pertencer a um só indivíduo ou a uma sociedade com um número reduzido de sócios. As empresas modernas tornaram-se cada vez mais sociedades de capitais, deixando assim para trás a

¹⁶¹ Sobre a integração por via de fusão, v. Chandler (1977: cap. 10). Para um resumo sobre o movimento das fusões, v. Schmitz (1995a: 39-42).

¹⁶² Ver por exemplo, Keller (1994). Sobre a discussão em torno da legislação comercial e política comercial, Schmitz (1995a: 46-50). Sobre valores culturais e sociais, Schmitz (1995a: 51-4).

natureza de sociedades de pessoas. Este enunciado faz a síntese de um conjunto de atributos gerais relativos à forma de propriedade das empresas modernas.

Em primeiro lugar, verifica-se a crescente difusão da sociedade anónima, tornando-se a forma legal predominante entre as grandes empresas. Em segundo lugar, assiste-se a uma tendência no sentido da dispersão da propriedade destas grandes empresas. Essa dispersão da propriedade traduz-se, por um lado, no aumento do número de accionistas, e por outro, na diminuição da proporção de capital social detida por cada um deles.

A natureza da sociedade anónima, pressupondo a divisão do capital social da empresa em pequenas fracções, facilitou a transmissão da propriedade e a detenção de pequenas posições accionistas. De alguma forma, a difusão da sociedade anónima contribuiu para a despersonalização da propriedade empresarial e para a continuidade ou sobrevivência das empresas, para além da vida dos homens.

Por último, dentro da estrutura societária das grandes empresas é frequente encontrar outras empresas como accionistas. A participação no capital de outras empresas pode resultar de motivações estratégicas ou da simples pretensão em rentabilizar capitais. A participação de bancos, seguradoras e fundos de pensões no capital das grandes empresas está ligado ao segundo cenário.

1.3.3.6 – Padrão de financiamento

O desenvolvimento da empresa industrial moderna está, tendencialmente, associado a um grande volume de investimento. Não só as novas técnicas de produção fizeram crescer a intensidade capitalística das empresas que nelas apostaram, como também a implementação de estruturas de distribuição e o esforço de investigação e desenvolvimento requereram montantes elevados de recursos financeiros. Tem-se vindo a salientar que o padrão de crescimento, logo de investimento, das empresas modernas é muito diferente do que foi verificado nas empresas tradicionais, em termos de volume e de natureza.

Neste sentido, também o padrão de financiamento destas novas empresas foi diferente da forma como tradicionalmente se financiavam as empresas industriais. Essas diferenças dizem respeito aos seguintes aspectos:

- a) Importância relativa do capital de curto prazo e do capital de longo prazo;
- b) Proporção entre auto financiamento (capital próprio) e capital alheio;
- c) Tipo de fontes de capital alheio.

Um dos tópicos de discussão de maior relevo refere-se ao papel das instituições financeiras no crescimento e concentração empresarial. As situações variam de país para país, e de sector para sector, havendo por isso dificuldade em fazer generalizações. Neste âmbito, não há certeza quanto à questão se uma determinada realidade das instituições financeiras é causa ou consequência de diferentes ambientes empresariais.¹⁶³

Outra área de interesse no âmbito das questões do financiamento está relacionada com as consequências que as soluções adoptadas têm sobre as estruturas de propriedade e de gestão. Este tema será novamente abordado no desenrolar do trabalho.

1.3.3.7 – Gestão e estruturas organizacionais

A gestão foi um dos vértices do triplo investimento que, de acordo com Chandler, foi necessário levar a cabo para criar e manter as capacidades organizativas que permitiram às empresas usufruírem de vantagens competitivas. Esse investimento em gestão, recrutando e treinando gestores assalariados, e criando estruturas administrativas hierárquicas, foi essencial para explorar as economias de escala e de gama que as novas tecnologias ofereciam. Nas indústrias onde surgiram, essas hierarquias de gestores suplantaram em termos de eficiência a «mão invisível» de Adam Smith (ou seja, o mercado) na coordenação e afectação

¹⁶³ V. Schmitz (1995a: 46).

dos elevados volumes de recursos e dos fluxos necessários ao pleno usufruto daquelas vantagens de custos.¹⁶⁴

As várias experiências nacionais em termos da evolução da estrutura de gestão das grandes empresas apresentam entre si algumas diferenças. Destaque-se então algumas. Primeiro, em consonância com a sua maior dimensão, as empresas norte americanas apresentavam estruturas hierárquicas mais complexas e com maior número de níveis intermédios de gestão. Segundo, a difusão da organização multi-divisional é também mais tardia na Europa, ocorrendo essencialmente na segunda metade do século XX. Por fim, a emergência do gestor assalariado, enquanto classe profissional autónoma, foi mais precoce nos EUA.¹⁶⁵

1.3.4 – Da aplicação do padrão de referência ao caso português

O cenário traçado no ponto anterior, ou seja, o conjunto de regularidades apresentadas, baseia-se em larga medida na experiência dos países mais desenvolvidos e de maior dimensão. Ao longo deste capítulo tem sido chamada a atenção para o facto de ser necessário ter em conta a especificidade do objecto de estudo que se pretende analisar. É chegada, agora, a altura de abordar esse tópico. Para esse efeito, impõe-se perguntar se o cenário traçado também se ajusta a outro tipo de países. Em especial, pretende-se discutir se é possível adoptar o arquétipo de empresa moderna como padrão de referência no estudo das grandes empresas de pequenos países semi-periféricos de finais do século XIX e princípios do século XX; em concreto, se é aplicável ao caso de Portugal.

A própria formulação da questão avança com os aspectos que são pertinentes para a sua resposta: o período temporal de análise e a condição do país, entendida como a sua dimensão e grau de desenvolvimento. Estes dois atributos do presente trabalho condicionam a possibilidade de se verificarem condições favoráveis ao

¹⁶⁴ V. Chandler (1977, 1990). V., também, Daems (1994) que apresenta uma perspectiva do crescimento da moderna empresa industrial baseada na vantagem das hierarquias (empresa moderna) face a mercados e associações.

desenvolvimento das inovações organizativas que se procuram, em especial aquelas duas condições que estão na base do modelo chandleriano: inovações tecnológicas de produção em grande escala, associadas a mercados em expansão que permitam a exploração das economias de escala e de gama.

O período temporal escolhido só abrange os primeiros tempos da segunda revolução industrial. O facto do trabalho só se estender até à 1ª Guerra Mundial condiciona por duas vias a plena utilização daquele padrão de referência ao estudo do presente objecto. Por um lado, nessa altura, nem todos os aspectos inovadores já se tinham revelado. Por outro lado, a difusão generalizada das inovações, que já tinham surgido, estende-se para além da 1ª Guerra Mundial.

Como se identificou no ponto anterior, a “revolução industrial”, que serve de referência, inicia-se no último quartel do século XIX. As primeiras empresas industriais a conjugar o investimento nas novas formas de produção e de comercialização surgem nos EUA na década de 1880. Mas, alguns dos aspectos organizativos modernos, referidos no ponto anterior, só emergem depois da 1ª Guerra Mundial. Os exemplos mais pertinentes encontram-se no campo das estratégias e estruturas organizacionais. As estratégias de diversificação de produtos e de mercados só passam a ser fontes principais de crescimento empresarial depois daquele conflito bélico. Por força da razão, o mesmo aconteceu com a reacção em termos de organização interna, ou seja, com a implementação de estruturas hierárquicas multi-divisionais. Como outros exemplos de inovações organizacionais que só surgiram depois da 1ª Guerra Mundial, podemos apontar algumas das técnicas modernas de gestão.

Também não se deve esquecer o padrão de difusão da empresa industrial moderna que tem resultado do esforço de comparação internacional já referido. Esta nova forma de organização empresarial, caracterizada por actividade multi-unidade e hierarquias de gestão, só se implementou na maioria dos países depois da 1ª Guerra Mundial, e em alguns deles só depois de segundo conflito mundial. Bem depois de decorrido o período temporal aqui considerado.

¹⁶⁵ V. Chandler, Daems e Hikino (1997).

Os casos nacionais estudados em *Big business and the wealth of nations*, são divididos em grupos de acordo com o início e extensão do desenvolvimento das empresas industriais modernas.¹⁶⁶ Do primeiro grupo, os pioneiros, fazem parte os EUA, a Grã-Bretanha, a Alemanha e alguns pequenos países europeus desenvolvidos. França, Itália, Espanha e Japão fazem parte do grupo dos seguidores.¹⁶⁷

A explicação para a diferente difusão regional da empresa industrial moderna aparece geralmente associada a características dos respectivos países, traduzidas nas condições básicas dos seus mercados (por exemplo, dimensão, tipo de procura, atitudes sociais e empresariais) e nas políticas dos respectivos governos.¹⁶⁸ Isto remete para o segundo atributo deste estudo, que pode condicionar a utilização do padrão de referência descrito no ponto anterior: a condição de Portugal, enquanto pequeno país semi-periférico.

Tendo em conta a premissa da existência de um grande mercado para o aparecimento das organizações empresariais modernas, a dimensão do país apresenta-se, à partida, como um factor importante nesse processo.¹⁶⁹ Contudo, não é verdade que os países pequenos tenham ficado arredados do desenvolvimento deste novo tipo de capitalismo. Muito pelo contrário. Como se pode constatar na tabela seguinte, entre as maiores empresas mundiais da segunda metade do século XX, contam-se representantes de pequenos países.

¹⁶⁶ V. Chandler, Amaroti e Hikino (1997).

¹⁶⁷ Idem.

¹⁶⁸ V., por exemplo, Chandler (1994: 32-6).

Tabela 1.9 – Distribuição nacional das maiores empresas mundiais

	500 maiores		Daems
	1962	1993	1980
<i><u>Grandes países europeus</u></i>			
Grã-Bretanha	55	43	119
Alemanha	36	32	57
França	27	26	43
Itália	7	7	14
Espanha	0	3	6
<i><u>Pequenos países europeus</u></i>			
Suécia	8	12	26
Suíça	6	9	15
Holanda	5	9	10
Bélgica	3	4	6
Noruega	0	3	2
Finlândia	0	3	8
Austria	1	2	2
<i><u>Grandes países não europeus</u></i>			
EUA	298	160	
Japão	31	135	
Austrália	2	10	
Canadá	13	7	
<i><u>Outros</u></i>			
	4	35	

Fonte: Chandler e Hikino (1997: 53, tabela 2.10) e Daems (1986: 262, tabela 1).

O padrão de distribuição nacional não segue perfeitamente uma lógica baseada na dimensão do país. Alguns dos pequenos países, Suécia, Suíça e Holanda, têm mais empresas representadas do que em países grandes, como a Itália e Espanha.

Com base no conjunto das empresas europeias com mais de 10.000 trabalhadores, cuja distribuição por países está representada na tabela anterior, Herman Daems levou a cabo um estudo pioneiro de comparação internacional sobre o desenvolvimento das grandes empresas hierárquicas em pequenos países europeus.¹⁷⁰ O autor analisa o padrão de distribuição nacional dessas empresas e avança com o argumento de que a dimensão do país de origem não se tornou um

¹⁶⁹ Para uma discussão sobre a dimensão do mercado interno dos pequenos países enquanto factor condicionador do seu desenvolvimento económico, v. Saül (1982).

¹⁷⁰ V. Daems (1986).

factor decisivo para a posição relativa das grandes empresas na Europa. A partir da análise da distribuição sectorial das grandes empresas dos pequenos países em 1980, do esforço em I&D de cada país e da experiência das representantes belgas¹⁷¹, Daems apontou para outros factores relevantes no desenvolvimento daquele tipo de organização: capacidade tecnológica e habilidade para fornecer produtos diferenciados de qualidade em mercados especiais¹⁷². Tais factores conjugados deram forma a uma estratégia alternativa, que permitiu às empresas dos pequenos países ultrapassar a limitação de não poderem crescer baseadas nos seus mercados internos.

O argumento de Daems quanto à relevância da dimensão dos países não convence por inteiro. Como notou Harm Schröter, a necessidade de uma estratégia alternativa é ela própria um sintoma de que a dimensão do mercado interno é importante.¹⁷³ O trabalho daquele autor deixa, pelo menos, o alerta de que é necessário procurar outros factores, para além da dimensão, que contribuam para diferentes representações nacionais na lista das maiores empresas mundiais.

Num trabalho mais recente Schröter pergunta se, na indústria dos pequenos países europeus desenvolvidos, se podem encontrar padrões similares aos verificados por Chandler no seu estudo para os EUA, Grã-Bretanha e Alemanha.¹⁷⁴ O autor analisa 58 grandes empresas de 8 pequenos países (Bélgica, Dinamarca, Finlândia, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Suécia e Suíça), desde os princípios do século XX até à década de 1980. Embora a preocupação principal de Schröter não se prenda com os factores potenciadores ou condicionadores do surgimento de grandes empresas em países pequenos, é possível retirar alguns aspectos do seu artigo que são úteis na fase actual do trabalho.

Como se referiu, Schröter não concorda inteiramente com parte das conclusões de Daems. Mas confirma a existência de uma especificidade na estratégia das

¹⁷¹ A evolução das 50 maiores empresas belgas entre 1892 e 1974 foi analisada em Van der Wee (1984).

¹⁷² Mercados grandes, mas não de massas.

¹⁷³ V. Schroter (1997).

¹⁷⁴ V. Schröter (1997).

empresas dos pequenos países. O desenvolvimento de grandes empresas nestes pequenos países exigiu sempre superar as limitações do seu mercado interno. Tal aconteceu, tanto por via das exportações, como através de um processo de multinacionalização, que se inicia mesmo antes da 1ª Guerra Mundial.¹⁷⁵

Dado o horizonte temporal dilatado do seu trabalho, o autor pôde constatar que o grupo das grandes empresas tinha apresentado uma evolução com um certo grau de estabilidade. Não só em termos dos sectores representados, como também no que respeita às próprias empresas. Das 40 empresas que se mantinham activas em 1980 só 5 tinham sido estabelecidas depois da década de 1920. Muitas delas tinham raízes anteriores à 1ª Guerra Mundial. À semelhança das suas congéneres dos grandes países, estas empresas cresceram, tornando-se líderes nos seus mercados, e souberam manter a sua posição ao longo do tempo.

Para o ano de 1913, o autor identifica, naqueles 8 pequenos países, 25 empresas com operação multi-unidade e com mais de 5.000 empregados. Tendo em conta algumas listas hierarquizadas de empresas com base no número de trabalhadores, nomeadamente as que foram compiladas por David Jeremy e Yossef Cassis, é de admitir, sem grande erro, que essas 25 empresas teriam lugar entre as 100 maiores empresas de qualquer um dos grandes países europeus.¹⁷⁶

* * *

Nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, Portugal tinha cerca de 6 milhões de habitantes, o que o coloca entre aqueles pequenos países europeus. Contudo, embora pequenos, esses países apresentam por essa altura, relativamente a Portugal, duas grandes diferenças. Em primeiro lugar, detinham um nível de desenvolvimento económico superior. Em segundo, encontravam-se mais

¹⁷⁵ V. Schröter (1997: 183).

¹⁷⁶ V. Jeremy (1991) e Cassis (1999).

integrados na economia internacional. Estes países estavam no centro da economia mundial ou numa semi-periferia a que Portugal não pertencia.¹⁷⁷

A diferença entre o rendimento *per capita* português e o dos seus congéneres europeus é bastante elevada, com se pode constatar na tabela 1.10. Em geral, estes países tinham processos de industrialização mais avançados. Em Portugal, a população activa e o produto estavam ainda maioritariamente relacionados com a agricultura. A indústria portuguesa era dominada pelo sector têxtil. A indústria pesada e os ramos mais modernos tinham uma expressão pouco relevante no total da actividade do sector secundário português. A produtividade dos trabalhadores portugueses era mais baixa do que a dos seus congéneres europeus.

Tabela 1.10 – Produto *per capita* e população

	PIB pc		Nº habit.
	(doláres de 1990)		(milhares)
	1870	1913	1913
<i>Grandes países europeus</i>			
Grã-Bretanha	3.191	4.921	45.649
Alemanha	1.821	3.648	65.058
França	1.876	3.485	41.463
Itália	1.499	2.564	37.248
Espanha	1.376	2.255	20.263
<i>Pequenos países europeus</i>			
Suécia	1.664	3.096	5.621
Suíça	2.202	4.266	3.864
Holanda	2.753	4.049	6.164
Bélgica	2.697	4.220	7.666
Noruega	1.432	2.501	2.447
Finlândia	1.140	2.111	3.027
Austria	1.863	3.479	6.767
<i>Grandes países não europeus</i>			
EUA	2.445	5.301	97.606
Japão	737	1.387	51.672
Portugal	997	1.244	6.004

Fonte: Maddison (2001).

¹⁷⁷ V. Lains (1995).

Relativamente à integração da economia portuguesa no comércio internacional, destacam-se algumas características, amplamente apontadas pela historiografia económica: pequena proporção das exportações em relação ao PIB, pequena contribuição das exportações portuguesas para o total do comércio internacional, em especial o de bens industriais. Portugal era principalmente um exportador de bens primários, onde vinho e cortiça não transformada representavam uma proporção importante. A reduzida produtividade do factor trabalho condicionava a competitividade internacional dos produtos portugueses.

Associando à pequena dimensão de Portugal, o reduzido nível de vida, a baixa produtividade dos trabalhadores e a fraca integração no comércio internacional, tal conjugação de atributos sugerem uma pequena probabilidade de desenvolvimento de grandes empresas industriais, uma vez que se torna difícil criar as condições para explorar as vantagens tecnológicas da segunda revolução industrial. Por um lado, a dimensão do país e o baixo nível de poder de compra condiciona o seu mercado interno, no qual as empresas poderiam basear um crescimento inicial sustentado. Por outro lado, a reduzida produtividade que se traduz na fraca competitividade internacional, coloca entraves à exploração do mercado externo como forma de ultrapassar as limitações do mercado nacional.

Deste modo, a condição de Portugal, enquanto pequeno país atrasado, torna-o um terreno pouco favorável ao desenvolvimento deste tipo de organizações empresariais. Tal facto obriga a uma posição pouco ambiciosa quanto à natureza e extensão das inovações organizacionais que se podem encontrar no tecido empresarial português durante o período em análise.

Com a consciência de que a tipologia de empresa industrial moderna traduz uma realidade pouco conducente com o Portugal das vésperas da 1ª Guerra Mundial, mesmo assim, pretende-se testar a hipótese de ter existido a incorporação de alguns dos aspectos que caracterizam a modernidade empresarial da segunda revolução industrial. Isto leva à procura dos primeiros sinais dessa modernidade no seio das maiores empresas industriais portuguesas.

Existem alguns argumentos que justificam a colocação de tal hipótese, podendo ser agrupados em dois níveis. O primeiro relaciona-se com a evolução da economia portuguesa na segunda metade do século XIX, um período que tem sido reconhecido como de algumas transformações. O segundo nível prende-se com a concepção de mudança económica e com a forma de a analisar.

Durante o período considerado, a evolução da economia portuguesa apresentou dois grandes contornos que, à partida, seriam favoráveis à ocorrência de inovações no tecido empresarial do país. Por um lado, o mercado nacional foi alvo de algumas transformações. Por outro lado, assistiu-se a um crescimento do sector industrial.

Em primeiro lugar, pode-se sustentar que, na segunda metade do século XIX, ocorreram alterações, mesmo que ligeiras, ao nível da dimensão e natureza do mercado interno. Para isso terão contribuído diferentes factores.

Em primeiro lugar refere-se aquele factor que talvez tenha tido uma contribuição menor. Embora a um ritmo modesto, o nível de vida médio dos portugueses aumentou entre meados do século XIX e a 1ª Guerra Mundial. Para as quatro décadas anteriores à guerra, os vários trabalhos de contabilidade nacional retrospectiva apontam para uma taxa média de crescimento anual do produto *per capita* próxima dos 0,8%.¹⁷⁸ Este ritmo de crescimento económico é inferior ao verificado em grande parte dos países que têm sido acompanhados neste estudo. Contudo, não deixa de ser um crescimento. A propósito deste assunto, acresce ainda salientar que o crescimento da economia portuguesa durante este período não foi sempre marcado pelo mesmo ritmo, tendo-se verificado flutuações na sua evolução. Embora sem existir um consenso quanto à datação exacta, a economia portuguesa entrou numa fase de estagnação a partir de finais do século XIX.¹⁷⁹

Na tabela seguinte podem-se verificar mais duas vias pelas quais o mercado se alterou. Por um lado, verifica-se que existiu um crescimento populacional entre 1878 e 1911. No período de tempo que separa estes dois recenseamentos, a

¹⁷⁸ V. comparação em Lains (1995: 28-29).

¹⁷⁹ V. Nunes, Mata e Valério (1989), Lains e Reis (1991) e Lains (1995: 28-9 e 48-50).

população portuguesa aumentou em cerca de 1.400 mil habitantes, aproximadamente 30% do seu número em 1878. Por outro lado, assiste-se a uma intensificação da urbanização do país. Embora Portugal apresentasse ainda uma taxa de urbanização reduzida, a população das suas cidades teve um crescimento anual médio superior ao verificado no total da população. O desenvolvimento dos mercados urbanos mostrou-se crucial para o crescimento industrial.¹⁸⁰

Tabela 1.11 – População e taxa de urbanização

		Habitantes (milhares)		Crescimento anual
		1878	1911	
Continente e ilhas	(1)	4.551	5.960	0,94%
Lisboa		241	435	2,44%
Porto		106	194	2,52%
Cidades com mais de 10.000 habitantes	(2)	442	778	2,30%
(2) / (1)		9,7%	13,1%	

Fonte: Valério (2001: Capítulo 3, Vol. I).

O crescimento da população e do rendimento médio apontam para um crescimento das fronteiras do mercado, sob um ponto de vista agregado. Contudo, o mercado português também se alterou no seu interior.

David Justino analisou a estrutura da economia portuguesa do século XIX, a partir de duas dimensões: o espaço e a hierarquia entre os vários níveis de actividade económica.¹⁸¹ Ao longo desse estudo, o autor testemunhou a formação do espaço económico português, que tinha implícita o aparecimento de um novo tipo de mercado de carácter nacional. A sua existência exigia um conjunto de condições ou pressupostos: acção unificadora do estado; mobilidade geográfica de bens e factores de produção; divisão regional do trabalho; coerência económica

¹⁸⁰ Para o caso de Lisboa, v. Mata (1999).

¹⁸¹ V. Justino (1888-9).

entre espaços hierarquizados, ligados entre si por relações de interdependência e de complementaridade; e um centro economicamente dominante.

De acordo com David Justino, os pressupostos da existência de um espaço nacional economicamente integrado estavam em grande parte preenchidos no fim do século XIX. O autor identificou um conjunto de factores que conferiram esta nova dimensão ao mercado interno. Entre esses factores destaca-se o desenvolvimento dos transportes e das comunicações ocorrido em Portugal na segunda metade do século XIX, que contribuiu decisivamente para a crescente unidade e coerência do espaço económico português.¹⁸²

Todas estas alterações que vêm sendo referidas apontam para um crescimento, mesmo que limitado, da dimensão do mercado interno com que as empresas portuguesas se deparavam. Outros factores, mais sectoriais, podem fazer indiciar uma alteração na configuração dos mercados onde as empresas industriais actuavam: a exploração do mercado colonial sob protecção aduaneira e o aparecimento de um sector industrial com vocação exportadora (as conservas).

O segundo grande tópico relacionado com a evolução da economia portuguesa, que sustenta a hipótese formulada, é o crescimento do sector industrial. A segunda metade do século XIX foi marcada por uma intensificação do desenvolvimento industrial em Portugal. Embora se tenha traduzido num falso arranque¹⁸³, Pedro Lains não tem dúvidas em afirmar que durante este período, Portugal sofreu claramente um processo de industrialização.¹⁸⁴ Veja-se alguns dos contornos desse processo.

A ideia de que em Portugal se tinha assistido a um aumento da industrialização durante a segunda metade do século XIX, está presente nos primeiros estudos da história económica portuguesa relativa àquele período.¹⁸⁵ A intensidade desse

¹⁸² A revolução nos transportes e comunicações é um dos aspectos a que Chandler dá mais destaque durante a fase inicial do aparecimento das empresas modernas.

¹⁸³ V. Mata e Valério (1994: 240).

¹⁸⁴ V. Lains (1995: 155).

¹⁸⁵ V. Cabral (1976 e 1988), Castro (1978) e Serrão (1978). Para uma síntese sobre a análise deste tópico pela historiografia económica portuguesa, v. Lains (1995).

crescimento ficou melhor definida a partir do momento que se construíram séries anuais de produto industrial.¹⁸⁶ Entre meados do século XIX e a 1ª Guerra Mundial, a indústria portuguesa cresceu a uma taxa média anual de cerca de 2,2%.¹⁸⁷ Quanto ao ritmo de crescimento são ainda de destacar duas características, que vieram contrariar algumas teses anteriores.¹⁸⁸ Em primeiro lugar, foi um crescimento regular sem grandes surtos de industrialização ou crises profundas. Em segundo lugar, o crescimento industrial foi superior ao verificado no sector agrícola. Assim se constata que a indústria foi o sector mais dinâmico da economia portuguesa durante o horizonte temporal do presente trabalho.

Em larga medida, nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, Portugal era ainda um país agrícola, especialmente no que diz respeito à ocupação da mão-de-obra. Contudo, ao longo do período em análise, a situação sofreu alguma alteração, embora ligeira. A proporção de população activa empregue na agricultura desceu de 61% em 1890 para 57% em 1911, enquanto que na indústria transformadora subiu os mesmos pontos percentuais, de 18% para 22%. Nestes 20 anos a indústria transformadora passou a empregar mais cerca de 100.000 trabalhadores (547 mil em 1911), num período em que a população activa portuguesa praticamente não aumentou.¹⁸⁹

A alteração foi um pouco mais intensa na distribuição sectorial do valor acrescentado. Fruto de um crescimento mais acentuado do que aquele verificado na agricultura, o sector industrial ganhou peso na estrutura do PIB. Em meados do

¹⁸⁶ V. Reis (1986) e Lains (1990).

¹⁸⁷ V. Lains (2005: 274, quadro 7.5).

¹⁸⁸ V. Lains (1995).

¹⁸⁹ V. Nunes (1991: 716, Anexo I-A). A indústria transformadora tem um sentido lato, incluindo os ramos «construção e obras públicas» e «electricidade e gás». Só a partir de 1930 é possível desagregar esta categoria, sendo que a indústria transformadora em sentido estrito representava 72% do seu emprego total.

século XIX a indústria representaria menos de um quinto do PIB, enquanto que na altura da guerra mundial o seu peso teria crescido para cerca de um terço.¹⁹⁰

O conhecimento da estrutura sectorial da indústria transformadora portuguesa não é muito preciso. Contudo, é possível detectar algumas permanências e ligeiras mudanças. Para os propósitos actuais, interessam essas mudanças. O sector alimentar aumentou a sua participação no emprego e produto da indústria transformadora, em larga medida como consequência do desenvolvimento da produção de conservas de peixe. O aparecimento de novas indústrias em Portugal, nos finais do século XIX e princípios do século XX, é uma característica geralmente apontada sobre este assunto, sendo a química e o cimento os sectores que mais vezes servem de exemplo.¹⁹¹ Manuel Ferreira Rodrigues e José Mendes, referem que se trata do início da recepção das tecnologias características da segunda revolução industrial.¹⁹²

Embora seja um tema pouco comum, alguns autores abordaram a concentração económica no âmbito da análise do sector industrial e da penetração do capitalismo em Portugal no período anterior à 1ª Guerra Mundial. Podem-se distinguir dois tipos de concentração a que esses estudos se referem. Em regra, para a segunda metade do século XIX, constata-se o aparecimento de grandes empresas (para a realidade portuguesa) que operam a uma escala produtiva elevada. Por norma, esta análise aparece associada à difusão da sociedade anónima enquanto instituição que consegue agregar os capitais necessários a um aumento na escala produtiva.¹⁹³ Outros autores, especialmente para as primeiras décadas do século XX, identificam uma forma diferente de concentração: o aparecimento de alguns grupos empresariais diversificados e com relações estreitas ao sector financeiro.¹⁹⁴

¹⁹⁰ V. Mata e Valério (1994: 159, 171). Lains (2003: 273, quadro 7.3) calcula em 13,1% e 27,1% o peso da indústria no PIB em 1850 e 1910, respectivamente.

¹⁹¹ V., por exemplo, Castro (1978: 43).

¹⁹² V. Rodrigues e Mendes (1999: 252).

¹⁹³ V. Cabral (1988), Castro (1978) e Justino (1888-9).

¹⁹⁴ V. Castro (1979) e Medeiros (1978).

Neste ponto da argumentação poderia ser colocada a seguinte questão: ainda que reconhecendo a ocorrência de um crescimento industrial em Portugal nas décadas anteriores à 1ª Guerra Mundial, como é possível terem surgido os primeiros sinais de empresas modernas, atendendo a que esse processo teve um impacto limitado em termos de ritmo e de diversificação das actividades produtivas? O segundo nível de argumentos, que nos levou a colocar a hipótese de encontrar os primeiros sinais da moderna organização empresarial, é de natureza conceptual e, de alguma forma, responde a este tipo de raciocínio.

Se se adoptar uma perspectiva estática e agregada para perspectivizar a passagem da primeira para a segunda revolução industrial, dificilmente se poderia colocar a hipótese apresentada. Nas vésperas da 1ª Guerra Mundial a indústria portuguesa não é a expressão da segunda revolução industrial. Claramente, o processo de industrialização português do período considerado foi baseado nos sectores mais tradicionais, trabalho-intensivos, surgindo o têxtil em lugar de destaque. Contudo, não é essa a natureza deste trabalho.

Em secções anteriores deste capítulo, definem-se com um conjunto de proposições orientadoras do estudo que se pretende levar a cabo. Em primeiro lugar, o presente estudo não se situa no nível sectorial, mas sim no nível das empresas. Em segundo, adopta-se a perspectiva de que a mudança económica deve ser analisada a partir de uma abordagem dinâmica. Por último, parte-se da noção de heterogeneidade micro-económica que está associada à diversidade de trajectórias empresariais em resultado de diferentes dotações de recursos e competências.

Assim, assumindo estas três proposições, pode-se admitir o cenário de um tecido empresarial dominado por tecnologias e formas de organizações típicas da primeira revolução industrial, que também é povoado por algumas empresas que se estão a iniciar na exploração da segunda revolução industrial. No fundo trata-se de admitir a coexistência de diferentes tipos de empresas. Em consequência, acredita-se na hipótese de que no seio de pequenas empresas dedicadas a ramos industriais tradicionais se podem encontrar outras que exibem os primeiros sinais de modernidade empresarial.

1.3.5 – Sub-questões e variáveis relevantes

Na Introdução foram apresentados os objectivos e a questão fundamental do trabalho, saber se as maiores empresas industriais portuguesas eram modernas ou simplesmente grandes. Ao longo deste capítulo perspectiva-se qual seria o padrão de referência a considerar como relevante, e avança-se com a hipótese de que, embora reconhecendo os constrangimentos inerentes ao período de tempo e à condição do país, se poderiam encontrar os primeiros sinais de modernidade empresarial.

Como se afirmou anteriormente, o teste desta hipótese e a resposta à questão central do trabalho passa por colocar um conjunto de questões mais específicas. Essas sub-questões e as variáveis que suscitam são apresentadas de seguida, agrupadas em tópicos coincidentes com os que foram identificados na secção 1.3.3.

Dimensão e complexidade

- A dimensão e complexidade das maiores empresas industriais portuguesas aumentaram entre 1881 e a 1ª Guerra Mundial?

Sector de actividade

- Em que ramos de actividade se agrupam as maiores empresas industriais portuguesas?
- Existiu alteração no padrão da distribuição sectorial das maiores empresas ao longo do período em análise?

A resposta a estas sub-questões permite também analisar as grandes empresas industriais portuguesas na sua dimensão tecnológica. Pode-se, então, acrescentar uma outra sub-questão:

- As maiores empresas portuguesas incorporaram inovações tecnológicas da segunda revolução industrial?

Concentração empresarial

- O crescimento das grandes empresas industriais portuguesas foi acompanhado por aumento na concentração empresarial? Em que indústrias essa concentração é mais acentuada?
- Surgiram, ou evidenciaram-se, durante o período em análise empresas que se tenham mantido líderes dos seus sectores nas décadas seguintes?
- O peso das maiores empresas no sector industrial português aumentou entre 1881 e a 1ª Guerra Mundial?

Estratégias de crescimento

- Que estratégias de crescimento implementaram as maiores empresas industriais portuguesas?
- Que motivações estão na base do crescimento baseado nessas estratégias?
- Quais foram as formas de crescimento utilizadas?

Gestão e estruturas organizacionais

- O crescimento das maiores empresas industriais portuguesas implicou o aparecimento de estruturas organizacionais multifuncionais?
- Emergem os primeiros sinais de hierarquias e de gestores assalariados?

Propriedade

- Existiu evolução na natureza da propriedade das maiores empresas?

Financiamento

- Qual o padrão de financiamento das maiores empresas industriais portuguesas?
- Verificou-se alguma evolução relevante durante o período em análise?

Tabela 1.12 – Variáveis relevantes no estudo do crescimento das grandes empresas portuguesas

Tópico	Principais variáveis
Dimensão	<ul style="list-style-type: none"> ○ N° de trabalhadores ○ Capital social ○ Activo
Complexidade	<ul style="list-style-type: none"> ○ N° de estabelecimentos ○ Funções económicas integradas ○ Dispersão geográfica
Sector de actividade	<ul style="list-style-type: none"> ○ Distribuição sectorial
Concentração empresarial	<ul style="list-style-type: none"> ○ Quota de mercado ○ Ligações entre empresas por via das estruturas accionista e de gestão
Estratégias de crescimento	<ul style="list-style-type: none"> ○ Sentido do crescimento ○ Funções económicas integradas ○ Processos de fusões e aquisições ○ Acordos entre empresas
Gestão e estruturas organizacionais	<ul style="list-style-type: none"> ○ Órgãos de sociais: número, composição e competências ○ Representação da propriedade nos conselhos de administração ○ Estrutura organizativa: secções e departamentos ○ Empregados administrativos ○ Métodos e instrumentos de gestão
Formas de propriedade	<ul style="list-style-type: none"> ○ Forma jurídica adoptada pelas empresas ○ Número de proprietários ○ Ligação entre empresas
Padrão de financiamento	<ul style="list-style-type: none"> ○ Proporção entre capitais próprios e capitais alheios ○ Características do endividamento (horizonte temporal, fontes) ○ Participação no mercado de títulos

A comparação internacional foi um dos objectivos intermédios identificados na Introdução. Tal intenção era inevitável, tendo em conta que se procede à comparação com um padrão de referência baseado no que estava a acontecer nos países mais desenvolvidos. Por isso, a resposta às sub-questões que se enunciaram tem sempre inerente a identificação de:

- a) Semelhanças entre o padrão de crescimento das maiores empresas industriais portuguesas e o das empresas dos países mais desenvolvidos;
- b) Especificidades no desenvolvimento das grandes empresas portuguesas.

CAPÍTULO 2 - OS DADOS BASE DE ANÁLISE: LISTAS E METODOLOGIA DA SUA CONSTRUÇÃO

No capítulo anterior discutiu-se a forma mais apropriada de encarar analiticamente as grandes empresas industriais portuguesas e elaborou-se um questionário que especifica a questão central e permite testar a hipótese a ela subjacente.

A investigação vai incidir essencialmente sobre as 50 maiores empresas da indústria transformadora. Para esse efeito, foram compiladas duas listas das 50 maiores empresas; uma para o ano de 1881 e outra para ano de 1917.

Este capítulo é dedicado aos aspectos metodológicos relacionados com a construção das referidas listas: fontes, recolha e tratamento da informação. Esta matéria é antecedida por uma breve referência à utilização de listas no âmbito do estudo das grandes empresas.

2.1. - Do estudo baseado em listas – prática e pertinência

Como se notou, ao longo do século XX, em especial nos países mais desenvolvidos, as grandes empresas adquiriram uma importância significativa na estrutura de emprego e de produto e nos processos de inovação e de qualificação. Perante esta situação é natural que essas grandes organizações, o *big business*, venham sendo alvo de análise por parte de economistas e de historiadores.

A avaliação dos contornos daquela realidade tem sido feita, em larga medida, a partir da análise do grupo das maiores empresas dos vários países, ou seja, através daquilo a que Chandler chamou “uma história colectiva das grandes empresas”.¹⁹⁵

Adolf Berle e Gardiner Means, em *The Modern corporation and private property*, procederam a um trabalho pioneiro nesta área.¹⁹⁶ A partir da análise das

¹⁹⁵ Chandler (1977: 346).

¹⁹⁶ V. Berle e Means (1932).

200 maiores empresas norte-americanas, verificaram a grande importância que essas organizações vinham a adquirir na economia nacional. Constataram ainda a transformação da sua propriedade, com a emergência de estruturas accionistas compostas por milhares de indivíduos, e a separação entre quem detém e quem controla essas grandes empresas. Também para os Estados Unidos, outros autores seguiram esta linha de investigação, designadamente, Alfred Bernheim e A.D.H. Kaplan.¹⁹⁷

A partir de 1955, a revista *Fortune*, seguida depois por outras publicações congéneres, passou a publicar listas anuais das 500 maiores empresas, compilando um grande volume de indicadores sobre a sua actividade. Essas listas serviram de base ao desenvolvimento de estudos na área da economia industrial, em especial para analisar o fenómeno da concentração empresarial. A alteração de posição das diversas empresas no conjunto das maiores foi um tópico a que a economia industrial também dedicou a atenção. Este interesse propiciou a compilação de listas das maiores empresas norte-americanas para a primeira metade do século.¹⁹⁸

Também no campo da história empresarial, em grande parte sob a influência de Chandler, se verificou um crescente interesse pelo estudo das grandes empresas. Esse interesse tem levado à análise, não só do seu crescimento e organização interna (caracterização da estratégia e da estrutura), como também do seu papel na transformação da vida económica das sociedades nacionais (concentração, tipo de capitalismo dominante, crescimento da produtividade, etc).

A análise histórica das grandes empresas tem assentado essencialmente em dois tipos de abordagens. A primeira identifica-se com aqueles trabalhos que se centram em estudos de caso de um conjunto reduzido de empresas, é disso exemplo *Strategy and structure*, que parte da análise da experiência de 4 grandes empresas norte americanas. Outros exemplos são os trabalhos de Terry Gourvish sobre a transição da Grã-Bretanha para uma *corporate economy*, baseado em 13 empresas, e de Geoffrey Jones e Judith Wale sobre a actividade multinacional britânica

¹⁹⁷ V. Bernheim (1937) e Kaplan (1954).

¹⁹⁸ V. Kaplan (1954) e Collins e Preston (1961).

anterior à 2ª Guerra Mundial, a partir da experiência de 3 casas comerciais.¹⁹⁹ Em última análise, podem-se enquadrar nesta tipologia, aqueles trabalhos sobre uma única empresa que não se limitam a ser meros exercícios de história-crónica e que procuram, de alguma forma, explorar o seu desenvolvimento no âmbito do processo de evolução da sociedade em que se enquadram.

A segunda abordagem baseia-se na análise de conjuntos mais alargados, procurando abranger as maiores ou as grandes empresas de um determinado país ou região. Estes conjuntos, vulgarmente designados por listas de empresas, têm-se revelado instrumentos de trabalho de grande utilidade para a história económica e empresarial. A análise de uma destas listas revela elementos importantes para a percepção da natureza do *big business*, das estruturas empresariais nacionais e do processo de crescimento económico. Estes benefícios são ainda mais evidentes quando se procede à análise conjunta de duas ou mais listas. Por um lado, a comparação de listas das maiores empresas de um país em diferentes momentos temporais permite detectar permanências e alterações, que podem ser esclarecedoras sobre a natureza dos processos de transformação que esse país atravessou. Por outro lado, o confronto das maiores empresas de vários países pode lançar pistas promissoras para a compreensão das diferentes trajectórias nacionais.

A comparação entre listas de grandes empresas requer algum cuidado, principalmente devido ao facto da sua compilação não ter obedecido a um mesmo critério. As listas existentes diferem entre si em alguns aspectos, tais como: o tipo de empresas e sectores considerados, o critério de dimensão utilizado ou o âmbito geográfico a que dizem respeito. Para já interessa distinguir dois tipos básicos de lista, que se diferenciam entre si pela forma de selecção das empresas.

As listas mais utilizadas e objecto de maior comparação internacional, são as listas de maiores empresas e caracterizam-se por integrar um número pré-determinado de representantes. As mais usuais são as listas correspondentes às 50, 100 ou 200 maiores empresas. Nas últimas décadas, historiadores e economistas empenharam-se na construção deste tipo de listas para o período anterior à segunda

¹⁹⁹ V. Gourvish (1987), Jones e Wale (1998). A propósito das limitações deste tipo de abordagem, consultar pequena nota no primeiro destes trabalhos, p. 40.

guerra mundial. Na tabela II.1 estão indicados alguns dos trabalhos que publicam listas das maiores empresas.

Tabela 2.1 – Listas das maiores empresas

País	Anos	Nº Empresas	Fonte
EUA	1917, 1930 e 1948	200	Chandler (1990)
Grã-Bretanha	1904	50	Payne (1967)
	1907	100	Shaw (1983)
	1935	100	Johnman (1986)
	1919, 1930 e 1948	200	Chandler (1990)
	1907, 1935 e 1955	100	Jeremy (1991)
	1907	130	Wardley (1999)
Alemanha	1887 e 1907	100	Kocka e Siegrist (1979)
	1890 (...) 1938	50	Feldenkirchen (1988)
	1913, 1929 e 1953	200	Chandler (1990)
	1907	127	Wardley (1999)
França	1912	100	Houssiaux (1958)
	1913	100	Smith (1998)
Bélgica	1892 (...) 1974	50	Van der Wee (1984)
Espanha	1917 (...) 1974	200	Carreras e Tafunell (1993)
Austrália	1910 (...) 1964	100	Ville e Merret (2000)
Mundo	1912	100	Schmitz (1995b)

Desde os trabalhos iniciais, de meados do século XX, o movimento de compilação de listas tem-se desenvolvido e alastrado a vários países. Nos últimos dez anos, surgiram pela primeira vez listas para Espanha, Holanda e Austrália, sendo que noutros países se assistiu a esforços no sentido de rever listas

anteriormente publicadas.²⁰⁰ Estas listas vêm sendo utilizadas noutros trabalhos de diferentes autores, provando a sua utilidade enquanto instrumentos auxiliares da história empresarial.²⁰¹

A outra forma utilizada na construção de listas, procura definir um nível mínimo a partir do qual se considera que a empresa pertence à categoria de grande empresa ou *big business*.

Em *The visible hand*, Chandler constata os efeitos da revolução da gestão nos EUA a partir de uma lista de 278 empresas industriais com activos superiores a 20 milhões de dólares para o ano de 1917.²⁰² O mesmo aconteceu com outros estudos já referidos no capítulo anterior. Herman Daems considera que uma grande empresa na Europa em 1980 empregará mais de 10.000 trabalhadores e que, implicitamente, terá mais do que uma unidade operativa.²⁰³ Na definição da amostra utilizada no seu estudo sobre grandes empresas de pequenos países europeus, Schröter estipulou que deveria incluir as empresas multi-estabelecimento, desde que exibissem uma organização hierárquica e empregassem uma grande massa laboral.²⁰⁴ Dado lidar com um período lato de tempo, 80 anos, o autor optou por utilizar dois níveis mínimos de número de trabalhadores: 5.000 até ao ano de 1960 e 10.000 daí em diante.

Youssef Cassis defende a análise baseada neste segundo tipo de listas e aponta críticas à outra metodologia, uma vez que não existem garantias de que as empresas incluídas nas listas das maiores 50, 100 ou 200 sejam todas elas grandes (ou catalogadas de *big business*).²⁰⁵ O autor frisa a diferença entre *as maiores* e *as*

²⁰⁰ Smith (1998) apresentou uma nova lista das maiores empresas francesas para a altura da primeira guerra mundial, procurando colmatar as limitações apontadas à lista de Houssiaux (1958). Wardley (1999) reviu as listas dos maiores empregadores britânicos, anteriormente apresentadas por Jeremy (1991). Esta última situação deu origem a uma discussão mais profunda sobre os critérios de construção de listas de maiores empregadores; v. Jeremy e Farnie (2001) e Wardley (2001).

²⁰¹ V. Cassis (1999: 4).

²⁰² V. Chandler (1977: 346).

²⁰³ V. Daems (1986: 262).

²⁰⁴ V. Schröter (1997).

²⁰⁵ V. Cassis (1995 e 1999).

grandes.²⁰⁶ No seu estudo sobre o desenvolvimento do *big business* na Europa combinou os critérios do número de trabalhadores (10.000) com o do capital desembolsado (2 milhões de libras).

Quando se utilizam no mesmo estudo mais do que uma lista deste tipo, para vários anos ou países, verifica-se a particularidade de a dimensão da população variar, uma vez que o número de empresas que ultrapassam o limite mínimo considerado difere de país para país e tem tendência a alterar-se com o tempo. Assim, por exemplo, a amostra estudada por Harm Schröter variou entre 25 empresas para 1913 e 40 para 1980;²⁰⁷ também a dimensão das amostras estabelecidas por Youssef Cassis para Grã-Bretanha, França e Alemanha são bem diferentes entre si.²⁰⁸

* * *

Para o caso português faltam estudos que apresentem uma visão de conjunto sobre as grandes empresas industriais. Estes agentes são normalmente abordados no âmbito de processos mais alargados, sem serem os actores principais, ou, então, de uma perspectiva sectorial.

Alguns trabalhos sobre a economia e sociedade portuguesas focam aspectos relacionados com a experiência das grandes empresas. David Justino chama a atenção para o seu papel no surgimento de novas lógicas de mercado nos finais do século XIX.²⁰⁹ Armando Castro e Fernando Medeiros para as primeiras décadas do século XX, e Fernando Rosas para a década de 1930, abordam o aumento da concentração económica verificada em Portugal e apontam os principais grupos empresariais envolvidos.²¹⁰ A industrialização das décadas de 1950 e 1960 é geralmente estudada em estreita ligação com o processo de condicionamento industrial. Brandão de Brito faz a análise dos pedidos e decisões relativas ao

²⁰⁶ V. Cassis (1999: 4).

²⁰⁷ V. Schröter (1997).

²⁰⁸ V. Cassis (1995 e 1999).

²⁰⁹ V. Justino (1888-1889).

²¹⁰ V. Castro (1979), Medeiros (1978) e Rosas (1986).

condicionamento industrial e apresenta alguns casos particulares de sectores e empresas.²¹¹ Também João Adolfo Loureiro ilustra a sua análise com alguns estudos de caso.²¹²

Vários estudos sectoriais incorporam a dimensão empresarial, focando questões de estratégia e de estrutura. A indústria têxtil da região norte é um dos principais campos de investigação eleitos, destacando-se os trabalhos de Jorge Alves e José Lopes Cordeiro.²¹³ Poderiam ser apontados mais estudos sobre este e outros sectores, que na sua análise acompanham, em maior ou menor grau, a evolução das empresas que os integram.²¹⁴ Em especial, a dimensão empresarial está mais presente quando se estudam os sectores mais capital-intensivos e com estruturas oligopolísticas, em que a evolução do sector quase se confunde com o percurso das empresas. Disso são exemplos, os trabalhos dedicados aos sectores da pasta e do papel, do cimento, do vidro e do petróleo.²¹⁵

Na historiografia portuguesa são escassos os estudos cujo objecto central seja o conjunto das grandes empresas industriais dos séculos XIX e XX. Um dos poucos exemplos é Maria Filomena Mónica, que estuda o grupo de empresas que declararam ter mais de 100 trabalhadores no inquérito industrial de 1881, perspectivando a sua evolução nas décadas seguintes e a composição dos grupos sociais nelas envolvidos, em especial os seus proprietários.²¹⁶ Trata-se de uma análise descritiva de carácter eminentemente sociológico, com a apresentação de alguns dos indicadores declarados pelas empresas no inquérito, mas sem grande tratamento analítico.

²¹¹ V. Brito (1989).

²¹² V. Loureiro (1991).

²¹³ Entre os vários trabalhos destes autores, v. Alves (1999) e Cordeiro (1993)

²¹⁴ V. Mónica (1986), Matos (1998) e Santos (2000) para a metalomecânica; Cordeiro (1989) para as conservas de peixe; Santos (1999) para o sector papeleiro.

²¹⁵ V. Alves (2001), Oliveira (1999), Barosa (1996) e Henriques (2002).

²¹⁶ V. Mónica (1987).

As primeiras listas de grandes empresas compiladas pela imprensa económica portuguesa datam de meados da década de 1990 e referem-se ao ano corrente.²¹⁷ Para o período anterior há a registar uma única lista de grandes empresas industriais, publicada no trabalho de Maria Belmira Martins sobre os grupos económicos de princípios da década de 1970.²¹⁸ Nesse trabalho, a autora descreve as participações dos grupos económicos nos diversos sectores e empresas. No final é apresentada uma lista de 677 empresas ordenadas alfabeticamente, com indicação do capital social de algumas e evidenciando as ligações com outras empresas e grupos financeiros.

Desta forma, o estudo do grupo das grandes empresas industriais portuguesas, centrado nas características, estratégias de crescimento e organização interna dessa população, continua por fazer, ou mesmo, por iniciar. A recente edição²¹⁹ de uma história económica de Portugal, cobrindo 3 séculos, não contemplou um único capítulo sobre empresas, o que poderá ser a prova de que não existe massa crítica para fazer sínteses ou balanços historiográficos sobre esta temática. Com a iniciativa deste trabalho pretende-se, de alguma forma, minorar esta limitação da historiografia portuguesa.

Para levar a cabo um tal empreendimento, foram compiladas duas listas hierarquizadas das 50 maiores empresas da indústria transformadora em Portugal, para os anos de 1881 e de 1917. A escolha destes anos está relacionada, como se explica mais adiante, com a disponibilidade das fontes.

Com base no que tem sido a experiência de outros trabalhos, poder-se-ia ter escolhido um dos dois tipos de listas: as compostas por empresas que ultrapassam um determinado patamar, ou aquelas que são compostas por um determinado número de empresas que são supostamente²²⁰ as maiores.

Se fosse seguida a primeira opção, impunha-se definir qual o nível mínimo a considerar na selecção das empresas. Como foi discutido no capítulo anterior, nas

²¹⁷ Revista *Exame*.

²¹⁸ V. Martins (1973).

²¹⁹ V. Lains e Silva (2005).

²²⁰ Adiante se compreenderá a utilização do advérbio.

décadas anteriores à 1ª Guerra Mundial, Portugal não era um terreno muito fértil para a emergência de grandes empresas modernas (*big business*). Se fossem utilizados os critérios propostos por Youssef Cassis, ou mesmo por Harm Schröter, o resultado seria um conjunto tendencialmente vazio.²²¹

A solução passaria por impor um limite menos exigente, destinado a captar nas listas uma outra realidade empresarial que não o *big business*. Essa realidade poderia ser a grande empresa, não no sentido com que tem sido aqui utilizado (que coincide com o *big business*, mas de acordo com as definições das organizações internacionais e governamentais para classificar as empresas por dimensão. Pelos critérios da União Europeia uma pequena ou média empresa emprega até 250 trabalhadores, em Portugal é utilizado o limite de 500.²²² Poder-se-ia utilizar não um critério actual, mas sim um outro mais em consonância com o que seria uma grande empresa portuguesa no período em consideração.²²³ Contudo, esta solução apresentaria alguns inconvenientes. Em primeiro lugar, a essência original deste tipo de abordagem – distinguir as maiores empresas das grandes empresas modernas (*big business*) e garantir que não se misturam na amostra – seria desvirtuada. Embora a definição do limite mínimo tenha associada um certo grau de arbitrariedade, como é reconhecido por diversos autores²²⁴, a necessidade de o baixar seria tão grande que implicava deixar de fazer sentido a sua utilização. Em segundo lugar, e talvez a razão mais importante para não seguir esta abordagem, a aplicação de um limite mínimo muito baixo resultaria numa lista sem operacionalidade em termos de comparação internacional. Estar-se-ia em presença de um conjunto disforme, sem uma medida comum com as listas que existem para os outros países: atributos mínimos ou número de empresas.

²²¹ V. Cassis (1999) e Schröter (1997).

²²² A definição de PME resulta da conjugação de 3 critérios: número de trabalhadores, volume de negócios e valor do balanço. V., Recomendação da Comissão 2003/361/CE, de 6 de Maio de 2003, Despachos Normativos nº 52/87, nº 38/88 e Aviso constante do DR nº 102/93, Série III.

²²³ Mónica (1987) utilizou o limite de 100 trabalhadores. Numa corografia industrial sobre os concelhos de Mealhada e de Vagos, elaborada em 1911 no âmbito de um organismo público, faz-se a distinção entre grande e pequena indústria, em grande medida, baseada no facto de possuir ou não força motora; *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 50.

²²⁴ V. Cassis (1995: 215) e Daems (1986: 262).

Sendo assim, optou-se por construir listas das maiores empresas. O próximo passo é apresentar as razões por que se estabelece uma população de 50 empresas. Por um lado, devido à natureza das fontes, seria de extrema dificuldade a tarefa de identificar as 100 maiores empresas. Por outro lado, influenciado um pouco no espírito do que Youssef Cassis diz, à escala portuguesa, claro, apresentar uma lista das 100 maiores empresas seria juntar realidades muito diferentes.²²⁵

Desta forma, optou-se por compilar listas com a dimensão mínima que permita estabelecer comparações internacionais. Abaixo das 50 empresas esse exercício teria pouco significado.

O facto de se optar por este tipo de lista não impede que durante a análise se faça o raciocínio semelhante ao preconizado por Cassis, embora com critérios inferiores.

2.2. - Fontes utilizadas

O primeiro aspecto a considerar no âmbito da metodologia da construção das listas prende-se com as fontes de informação. Que tipos de fontes se encontram disponíveis? Quais foram as fontes utilizadas? Que informação fornecem? As fontes que se apresentam não serviram unicamente para o trabalho de elaboração das listas das maiores empresas; elas informaram de uma forma geral toda a investigação.

A primeira decisão tomada foi a de utilizar exclusivamente fontes impressas. Tal opção compreende-se pela natureza do trabalho, em especial a dimensão da amostra, a qual não se coadunava com a utilização de arquivos históricos de empresas. Embora existam limitações associadas às fontes impressas, os problemas derivados da escassez e desorganização dos arquivos empresariais seriam com certeza mais restritivos.²²⁶

²²⁵ V. Cassis (1999: 4).

²²⁶ Para uma abordagem sobre a temática dos arquivos das empresas, ver Rodrigues (1993).

Para a realização deste trabalho recorreu-se a um conjunto extenso e variado de fontes de informação impressa, que se podem agrupar em cinco categorias principais:

- a) Estatísticas e relatórios oficiais;
- b) Directórios de empresas e empresários;
- c) Documentação de empresas;
- d) Material de imprensa periódica;
- e) Monografias diversas.

2.2.1 - Estatísticas e relatórios oficiais

Ao longo do período em estudo foi produzido um apreciável volume de informação estatística, relacionada com a indústria e a actividade empresarial. Esse manancial de informação foi sendo publicado em edições próprias, no *Diário do Governo*, no *Anuário Estatístico de Portugal* e no *Boletim do Trabalho Industrial*.

As fontes estatísticas base para a construção das listas foram o *Inquérito Industrial de 1881* e a *Estatística Industrial. Ano de 1917*. A importância acrescida dos inquéritos industriais gerais, justifica que seja dedicada um pouco mais de atenção a esse tipo de fonte.

2.2.1.1 - Inquéritos industriais gerais

Entre a década de 1880 e o final da 1ª Guerra Mundial foram implementados três inquéritos industriais de carácter nacional, por iniciativa da administração pública. O *Inquérito Industrial de 1881* foi ordenado pelo Decreto de 7 de Julho de 1881, no âmbito da renovação do tratado de comércio de 1866 com a França. As autoridades pretendiam conhecer as condições da existência, os interesses e as

necessidades da indústria nacional.²²⁷ Este inquérito é reconhecido como um marco importante na história da estatística industrial portuguesa.²²⁸

O *Inquérito Industrial de 1890* também surge associado a alterações de política aduaneira. O Decreto de 25 de Abril de 1889 ordenou a realização de um inquérito industrial que disponibilizasse elementos aos governantes para que estes pudessem implementar as medidas conducentes com a protecção da indústria nacional. Por esta altura estava em marcha a revisão do regime aduaneiro, que deu origem a uma nova pauta geral das alfândegas, publicada em 1892.

A *Estatística Industrial. Ano 1917* resultou da acção das Circunscrições Industriais.²²⁹ A ideia original preconizava a elaboração de inquéritos anuais à indústria nacional, sendo nesse sentido transmitidas instruções às circunscrições em finais de 1916.²³⁰ Contudo, por falta de meios, os objectivos iniciais não puderam ser cumpridos, saldando-se os trabalhos de 1917 numa primeira tentativa «com o fim de metodizar devidamente os serviços das circunscrições industriais».²³¹ O apuramento dos resultados foi publicado no *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 116 em 1926.²³²

Estes três inquéritos industriais diferem entre si quanto à forma como foram concebidos, à sua implementação no terreno e consequente publicação dos seus resultados. Não se procederá a uma análise sistemática destes trabalhos de estatística industrial. Para os propósitos deste trabalho interessa unicamente

²²⁷ Sobre os trâmites que levaram à sua implementação ver *Documentos sobre o Inquérito Industrial de 1881*. Lisboa, Imprensa Nacional, 1881.

²²⁸ V. Moura (1973: 105), Silva e Garcia (1981), Rodrigues e Mendes (1999: 227) e Pereira (2001: 23).

²²⁹ Estes corpos da administração pública haviam sido criados pelo Decreto de 14 de Abril de 1891, estando vocacionados, especialmente, para acções de inspecção da legislação industrial e laboral e para a elaboração de estatística.

²³⁰ Ordem de serviço do Director Geral do Trabalho transcrita no *Estatística Industrial. Ano de 1917*, pp. iii-v.

²³¹ *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. V.

²³² Em rigor, dado o objectivo inicial ser um apuramento anual sobre a indústria, este trabalho pode não ser catalogado como um inquérito geral. Tal foi o entendimento do breve historial feito pelo INE, a propósito do inquérito industrial de 1957-59. Contudo, a não continuidade dos apuramentos e a inexistência de outros trabalhos congéneres para as primeiras décadas do século XX permitem entendê-lo como um inquérito geral.

destacar alguns aspectos relativos ao questionário definido, ao método de inquirição e à forma de apresentar os resultados.²³³

No que diz respeito ao questionário definido para cada um dos inquéritos é pertinente serem feitas algumas observações. O inquérito de 1881 parte de um questionário geral composto por 17 perguntas, muitas delas subdivididas em várias questões, que tocavam em várias dimensões da actividade da empresa: produtiva (motores e equipamentos), laboral (número de empregados, categorias profissionais, remunerações, regime de trabalho), e financeira e comercial (capitais, vendas, produção, custos, mercados, concorrência externa).²³⁴ O inquérito foi conduzido de forma tanto indirecta, através do envio de questionários aos industriais, como directa, através de depoimentos e de visitas às fábricas. A implementação do inquérito no terreno não foi uniforme, verificando-se diferenças nas metodologias seguidas pelas várias comissões distritais, as quais também se estenderam à maneira como os resultados foram apresentados.

O inquérito de 1890 também assentou num conjunto diversificado de questões, semelhante ao que tinha sido implementado nove anos antes. O inquérito foi levado a cabo unicamente por via do envio dos questionários aos industriais.

O questionário do inquérito de 1917 era composto por um leque menos diversificado de questões, desaparecendo as matérias inerentes à dimensão financeira e comercial das empresas. Os industriais também não foram inquiridos quanto aos equipamentos que utilizavam nas suas fábricas. As questões centraram-se no número de empregados, nos motores e, especialmente, nos aspectos

²³³ Para uma perspectiva mais detalhada sobre a concepção, implementação e divulgação dos inquéritos, ver a apresentação das metodologias nos respectivos relatórios: *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte – Visita às Fábricas. Livro Primeiro – Distrito Administrativo de Lisboa, s/página. *Resumo do Inquérito Industrial de 1881*. *Estatística Industrial*. Ano de 1917, pp iii-xvi. Para uma visão geral sobre os vários inquéritos, ver INE (1959) e Moura (1973: 101-119). Uma boa perspectiva sobre o inquérito de 1881 pode ser encontrada no estudo de Silva e Garcia (1981), publicado por ocasião do seu centenário. Em especial sobre as questões relativas aos motores, ver Santos (2000: vol. II, 64-82). Pereira (2001) analisa criticamente as definições de fábrica e de oficina utilizadas no inquérito de 1881.

²³⁴ O questionário elaborado pela comissão distrital de Lisboa, a ser utilizado na visita às fábricas, é mais detalhado; ver *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte – Visita às Fábricas. Livro Primeiro – Distrito Administrativo de Lisboa, pp. 17-22.

laborais.²³⁵ O inquérito foi levado a cabo directamente através da visita dos técnicos das circunscrições industriais às unidades produtivas. A recolha de informação por via do preenchimento de verbetes pré-impressos, conduziu a respostas harmonizadas em termos de forma, sem a diversidade nem a possibilidade de acrescentar elementos extra que caracterizam o inquérito de 1881.

Quanto à forma de apresentar os resultados, o primeiro aspecto a destacar é o nível de desagregação com que foram publicadas as respostas. A este respeito, os inquéritos de 1881 e 1890 distinguem-se claramente do de 1917, facto esse que, como se verá, vai exigir a utilização de metodologias diferentes na construção de cada uma das listas. Nos dois inquéritos do século XIX a informação foi publicada por unidade produtiva, só aparecendo agregada para os casos referentes à pequena indústria, oficinas e trabalho no domicílio. No inquérito de 1917, os nomes das fábricas e das empresas não são publicados. As respostas estão agregadas por tipo de actividade e por concelho. Os quadros relativos ao apuramento do número de trabalhadores não apresentam um nível de agregação tão elevado, em termos do tipo de actividade, uma vez que existe diferenciação do grau de integração vertical e de diversificação produtiva dos estabelecimentos industriais.

Outro aspecto relativo à publicação dos resultados refere-se à importância atribuída às informações qualitativas e descritivas. As particularidades de cada um dos inquéritos a este respeito estão, em larga medida, relacionadas com a forma como foram delineados e implementados (questionário, método de inquirição e uniformidade de critérios). Ao contrário do que acontece com o de 1917, os inquéritos de 1881 e 1890 não se limitam a apresentar os quadros com a informação quantitativa. Neles são incluídos, de forma integral ou parcial, os relatórios das comissões que procederam às inquirições e que fornecem informações sobre como decorreram os trabalhos ou sobre aspectos particulares de algum sector ou empresa. Também são publicados vários documentos enviados às comissões de inquérito por empresas e associações de classe, normalmente

²³⁵ Quando foi delineado, o inquérito teria um maior número de questões do que aquelas cujas respostas foram processadas e publicadas. A não inclusão dessa informação deveu-se a dificuldades no seu processamento ou a problemas orçamentais. Embora sejam feitas estas referências, não é avançado a natureza das questões que ficaram de fora. *Estatística Industrial. Ano de 1917*, pp vi, xv.

relacionados com propostas respeitantes aos direitos aduaneiros. Em rigor, com excepção da comissão distrital do Porto, os relatores do inquérito de 1881 não tiveram grandes preocupações em sistematizar a informação quantitativa. As informações recolhidas foram apresentadas sob a forma de relatório ou através da transcrição na íntegra das respostas dos inquiridos. Muita da riqueza do inquérito de 1881 advém deste carácter de discurso directo que a forma da sua publicação preservou. Só posteriormente é levado à estampa um trabalho de síntese dos resultados deste inquérito, o qual mantém a desagregação por unidade produtiva.²³⁶

No que respeita à qualidade destes inquéritos, mais uma vez, focar-se-á unicamente o que é relevante para justificar a sua adequação como fontes base e clarificar algumas opções tomadas em termos metodológicos. A representatividade da informação veiculada é um dos atributos importantes relativos à qualidade das fontes sendo, por isso, um dos aspectos sempre abordados quando se discutem trabalhos baseados nos inquéritos industriais em questão. Com certeza que estes inquéritos não conseguiram abarcar todo o universo definido pelos seus promotores, sendo eles os primeiros a reconhecer tal facto.²³⁷ Contudo, este é um problema que afecta mais quem utiliza estas fontes para estudar a totalidade do sector industrial nacional ou regional, situação que não se verifica neste trabalho.

Tendo em conta os objectivos traçados, estes inquéritos industriais revelam-se como fontes adequadas à prossecução do trabalho, na medida em que se acredita que foi inquirida a generalidade das maiores empresas. Para tal situação terão contribuído a reduzida dimensão do sector industrial português e o método utilizado nos inquéritos. Por um lado, num pequeno universo empresarial era fácil detectar quando uma grande empresa não respondia. Por outro lado, pelo facto de se tratarem de inquéritos que tinham uma componente directa, é de esperar que os responsáveis pelas visitas procurassem recolher informação sobre as principais unidades produtivas.²³⁸

²³⁶ V. *Resumo do Inquérito Industrial de 1881*, publicado em 1883.

²³⁷ V. *Resumo do Inquérito Industrial de 1881*, pp. iii-iv, *Estatística Industrial*. Ano de 1917, p vi.

²³⁸ Ao abordarem os problemas relativos à cobertura dos inquéritos, os responsáveis referem-se unicamente à pequena indústria, oficinas e trabalho ao domicílio. *Inquérito Industrial de 1890*, p 301.

A não inquirição de uma determinada empresa poder-se-ia dever a dois motivos: o seu proprietário não ter sido notificado para responder ou não querer prestar declarações. Em 1881, o inquérito indirecto registou um pequeno número de respostas, cerca de 600, relativamente aos questionários distribuídos (cerca de 10.5000). Esta limitação foi de alguma forma atenuada pelo inquérito directo levado a cabo pelas comissões distritais, fazendo subir consideravelmente o número de estabelecimentos inquiridos. Isso mesmo se verificou em dois dos mais importantes pólos industriais, Porto e Covilhã. Não tendo sido recebida qualquer resposta ao inquérito indirecto relativamente aos distritos a que pertencem, no entanto, a sua situação industrial foi descrita de forma elaborada nos relatórios que resultaram das visitas às fábricas. Outro exemplo que se pode apontar, diz respeito ao caso de alguns representantes de grandes empresas do centro do país que declararam não ter recebido o inquérito (indirecto), e que acabaram por preenchê-lo quando foram prestar depoimento ou quando a sua fábrica foi visitada.

Na introdução aos quadros que sintetizam os resultados do inquérito de 1881, é identificada como um dos maiores defeitos dessa estatística a circunstância de se ter despendido muito esforço em recolher e tratar informação de unidades de ínfima dimensão, ao passo que grandes instalações industriais ficaram por inquirir. Contudo, os exemplos que aponta não são, pela dimensão que revelam em 1890, unidades industriais que figurassem entre as 50 maiores empresas portuguesas.²³⁹

A recusa, por parte dos industriais, em prestar declarações, geralmente advinha da desconfiança que desenvolviam relativamente aos objectivos do inquérito; normalmente julgavam estar associados a pretensões fiscais.²⁴⁰ Nalgumas situações em que os proprietários não prestaram declarações e não autorizaram a entrada nas suas fábricas, os membros das comissões de inquirição procuraram recolher informação por outras vias.²⁴¹

²³⁹ V. *Resumo do Inquérito Industrial de 1881*, pp. xxxviii-xxix.

²⁴⁰ V. *Inquérito Industrial de 1890*, p 301; *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. vi.

²⁴¹ Os principais exemplos que se conhecem desta situação são os casos a Sociedade de Fiação de Vizela, no inquérito de 1881, e a fábrica de Cortiça de George Robinson em 1890.

Na introdução do inquérito de 1917, o director geral do trabalho adverte que «houve regiões do país onde quase não se recolheram mesmo elementos, havendo distritos que por completo não figuram no inquérito».²⁴² Duma análise aos resultados pode-se constatar que só para o distrito de Bragança não é publicada qualquer informação; nos casos de Vila Real e de Beja só foi apurada informação para o concelho da capital de distrito. Nestes três distritos não existe notícia de nenhuma grande unidade industrial, pelo que tal omissão não condiciona os intuítos do presente trabalho. Uma outra situação foi detectada, essa sim, pode ser significativa: não são apresentados quaisquer resultados para o concelho de Portalegre, o qual foi no século XIX sede de algumas empresas importantes.

Um outro facto abona em favor da adequação do inquérito de 1917 aos propósitos do presente trabalho. As principais empresas já vinham sendo acompanhadas pelas circunscrições industriais há vários anos, no âmbito das suas funções de fiscalização. Por essa via, os técnicos desses organismos que procederam ao inquérito teriam um significativo conhecimento das maiores unidades produtivas.

Para além da representatividade dos inquéritos, é necessário ter em conta a qualidade, propriamente dita, da informação por eles recolhida. Relativamente a esta matéria, três factores são de considerar: sub-avaliação nas respostas, problemas na especificação de conceitos e o momento temporal em que o inquérito é levado a cabo.

O primeiro factor está associado à atitude de desconfiança que se mencionou anteriormente. A este respeito é paradigmática a posição da Sociedade de Fiação de Vizela, tida como uma das maiores empresas têxteis do país. Os seus responsáveis, que em 1881 não tinham autorizado a entrada da comissão distrital na fábrica, voltam a estar envolvidos numa peripécia similar, por ocasião do inquérito de 1890, a propósito do número de fusos declarados.²⁴³

²⁴² *Estatística Industrial*. Ano de 1917, p vi.

²⁴³ O número de fusos era, precisamente, um dos indicadores indirectos utilizados no cálculo da contribuição industrial. A comissão encarregue do inquérito no distrito do Porto escreveu o seguinte: "Esta fábrica declarou ter 308 máquinas para fiação com 25.000 fusos e 200 teares. Tendo-se oficiado ao gerente pedindo uma nota desenvolvida do material fabril foi respondido o seguinte «Não estou autorizado para dar uma relação de todas as máquinas de fiação que temos a funcionar no nosso

A qualidade das respostas também é afectada pela má especificação e entendimento das variáveis que compunham os questionários. Neste âmbito, interessa especificar a situação de algumas das variáveis que foram alvo de recolha de informação: número de empregados, indicadores financeiros e comerciais e força motora.

Relativamente à força laboral, o grande problema reside na não definição do período de tempo a que respeita a pergunta elaborada. Não se faz indicação se se pretende a situação no momento do inquérito, no fim do ano ou uma média.²⁴⁴ Este aspecto é particularmente importante, na medida em que, como adiante se verá, alguns sectores industriais são caracterizados por um elevado grau de sazonalidade.

No inquérito de 1881, grande parte das respostas não faz qualquer referência ao período de tempo. Alguns industriais, contudo, referem que se trata de um valor aproximado ou médio. Nos outros inquéritos as respostas são apresentadas em quadros sem qualquer indicação a este respeito.

Em relação ao capital, os problemas de especificação e de entendimento são maiores e mais evidentes. No inquérito de 1881 é perguntado «Qual o capital empregue no estabelecimento?». Também aqui não se especifica o período temporal. Adicionalmente, os problemas de especificação estendem-se à definição do próprio conceito. A ideia subjacente à pergunta estaria próxima do que se entende por activo, ou seja, o valor total, de capital, que está aplicado em bens e direitos na actividade industrial, independentemente da sua origem. A generalidade das respostas vai nesse sentido. Contudo, existe alguma diversidade no conteúdo das respostas. Por exemplo, no caso das sociedades anónimas foi respondido geralmente o valor do capital social.

A especificação pouco precisa da variável e a diversidade de respostas tornou mais difícil o trabalho de síntese. No resumo do inquérito de 1881, agregados

estabelecimento, e mesmo julgo completamente desnecessário para o inquérito industrial, pois a principal base é sobre a produção do estabelecimento, trabalhe ele com as máquinas que tiver ou entender: a questão é a da produção." Inquérito de 1890, p. 622.

²⁴⁴ No inquérito de 1881, a pergunta formulada é «Qual é o número de operários?». No verbete utilizado em 1917, o campo relativo ao número de trabalhadores não oferece nenhuma outra indicação. No inquérito de 1890, refere-se que é o número médio por dia (quadro nº1).

contabilísticos diferentes – activo, capital social, títulos emitidos (acções e obrigações) – são incluídos na mesma categoria, designada *capital inicial*, sem que seja feita a sua destrição.

Quanto ao montante das vendas e da produção, o problema de especificação não se situa ao nível do período temporal, mas sim das categorias utilizadas. No inquérito de 1881, a comissão central quis saber «qual é a natureza, denominação, quantidade e valor dos produtos que [a empresa] fabrica num ano». A ideia original parece tender para o valor da produção. Contudo, a generalidade das respostas refere-se ao valor das vendas. Unicamente para um caso, a fábrica de José Diogo da Silva, são apresentados valores, tanto para a produção como para as vendas. Uma outra circunstância diz respeito à diferença entre valor bruto das vendas e valor líquido de descontos comerciais. Poucas empresas especificam este pormenor.

No que diz respeito aos motores também podem existir problemas com a especificação dos conceitos. Maciel Santos chama a atenção para a dificuldade em quantificar a potência dos motores em cavalos-vapor, verificada tanto entre técnicos das circunscrições como entre os industriais. A confusão entre as categorias potência nominal, indicada e efectiva, dava origem, inclusivamente, a ineficiências no aproveitamento do equipamento instalado.²⁴⁵

Por fim, a qualidade da informação recolhida nos inquéritos pode ser influenciada pela altura em que as inquirições são realizadas. Em rigor, este factor pode fazer-se sentir por duas vias: a sazonalidade das actividades produtivas e a conjuntura económica vivida em termos nacionais e internacionais. Qualquer uma destas vertentes é mais relevante no caso do inquérito de 1917.

Desde logo, por altura daquele inquérito vivia-se em plena 1ª Guerra Mundial. O efeito deste conflito bélico sobre a indústria nacional não foi homogéneo; variou de sector para sector, dependendo de aspectos como, por exemplo: procedência das matérias-primas, fonte de energia utilizada, mercado de escoamento da produção, etc. Os sectores que dependiam do mercado externo para o abastecimento de matérias-primas viram por regra a sua actividade ser afectada negativamente, com

²⁴⁵ V. Santos (2000: 2º volume, 79-82).

diminuições de produção.²⁴⁶ No caso de outros sectores, o cenário de guerra aumentou a procura internacional dos respectivos bens e estimulou o seu crescimento.²⁴⁷ Outros ramos de actividade com pouca incorporação de matérias-primas de origem externa e cujo mercado de produtos era essencialmente o nacional, não teriam sentido grandes perturbações na sua produção.²⁴⁸

Todavia um aspecto pode atenuar o efeito da conjuntura de guerra sobre o nível do emprego têxtil. Perante as consequências do conflito, e à semelhança do verificado durante a crise de sobre-produção que o sector atravessou desde a quebra dos mercados coloniais, as empresas paravam alguns dias por semana, o que permitia, de alguma forma, manter o número de trabalhadores ao serviço.

Algumas actividades industriais têm inerente um significativo grau de sazonalidade. Esta circunstância tem maior reflexo no nível de mão-de-obra empregue. O capital social e o activo, em especial o fixo, são menos sensíveis às oscilações da actividade da empresa. Por sua vez, o valor das vendas ou da produção é um indicador acumulado, pelo que não reflecte variações dentro do período anual. A indústria de conservas é um dos sectores em que a sazonalidade se evidencia com mais intensidade.²⁴⁹

²⁴⁶ Para a indústria metalomecânica, v. Santos (2000: vol. I. 101-2). No caso da indústria algodoeira é possível constatar esta situação nos relatórios anuais das sociedades anónimas. Também é verdade que em alguns relatórios se refere que as operações decorreram normalmente. Para o sector vidreiro, Barosa (1996: 513) apresenta a situação vivida pelas grandes empresas em resultado dos problemas de abastecimento de matérias-primas. Mendes (2002: 98) nota que, apesar das dificuldades de fornecimento externo de material refractário, novas empresas se estabeleceram durante o período da 1ª Guerra Mundial. Por seu turno, Mónica (1986: 80), baseada na imprensa periódica e em valores do emprego para 1907 e 1917, refere que os tempos de guerra proporcionaram ao sector «condições particularmente propícias».

²⁴⁷ Neste caso encontra-se, claramente, a indústria conserveira. O mesmo aconteceu com algumas empresas metalomecânicas que passaram a produzir obuses para canhão; v. Rocha (1921: 286).

²⁴⁸ Tal é o caso do sector do papel.

²⁴⁹ A propósito de uma das fábricas da empresa *Brandão, Gomes & Cª*, o engenheiro Aníbal Cabido nota que «é muito variável o número de operários e trabalhadores deste estabelecimento: Quando há sardinha para escochar e lavar são aí admitidos 92 operários (...); faltando peixe e limitando-se por isso o pessoal a preparar o pescado dos dias anteriores, este pessoal reduz-se a 46 indivíduos (...). Se o período da crise é grande, relativamente, o pessoal reduz-se aos primeiros quatros operários [preparador de sardinha, caixeiro, maquinista e fogueiro]», *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 60, p. 9, 1911.

2.2.1.2 - Outras estatísticas e relatórios oficiais

Para além destes inquéritos industriais gerais, outro tipo de informação estatística foi também utilizada na caracterização das maiores empresas identificadas. Em primeiro lugar, durante o período em análise é de destacar a realização de alguns inquéritos sectoriais. Em 1887 foi levado a cabo o *Inquérito sobre as condições de trabalho manual nas fábricas de tabaco e situação dos respectivos operários*, numa época que o sector estava a ser marcado por grandes transformações. Essencialmente dirigido aos operários, também foram inquiridos os responsáveis de oito fábricas, os quais nos seus depoimentos fornecem informações detalhadas acerca das unidades produtivas que administram.

Também num período de grandes alterações, marcado pela instauração do regime proteccionista à produção do trigo, surge o *Inquérito às fábricas de moagem ordenado pela portaria do Ministério da Fazenda em data de 20 de Fevereiro de 1890*. Neste inquérito é publicada informação sobre aspectos produtivos e financeiros da actividade das principais empresas de moagem de Lisboa e do Porto. Parte dessa informação é novamente publicada no inquérito de 1890.

Pelo Decreto de 18 de Agosto de 1911 é ordenado um inquérito sobre as condições das indústrias têxteis e situação do respectivo pessoal. Esse decreto divide o país em 3 zonas e define o questionário, o qual incidia sobre aspectos da produção, laborais, financeiros e comerciais. Em 1916 são publicadas, no *Boletim do Trabalho Industrial* nº 105, as respostas referentes às fábricas da zona sul. Os inquéritos referentes às outras zonas nunca foram publicados.

Em 1913 são publicados dois relatórios muito utilizados na história da indústria portuguesa. O primeiro é um estudo sobre a indústria do linho do distrito de Braga, ordenado pela portaria de 9 de Setembro de 1912 que fornece elementos importantes sobre as principais empresas da região. O segundo desses trabalhos é o conjunto de respostas, baseadas nos relatórios anuais das circunscrições, a um

questionário do ministro das obras públicas, comércio e indústria de 1907, que foram posteriormente publicadas no *Boletim do Trabalho Industrial*.²⁵⁰

As várias circunscrições industriais tinham incumbências de fiscalização e estatística, estando os seus responsáveis obrigados a elaborar relatórios anuais relativos às actividades empreendidas. Esses relatórios são publicados no *Boletim do Trabalho Industrial* a partir de 1906, contendo muita informação quantitativa e qualitativa, especialmente sobre geradores de vapor e motores, trabalho de menores, greves e conflitos laborais, acidentes de trabalho e licenças industriais.²⁵¹

Para além do manancial de informação registado nos relatórios das circunscrições, o *Boletim do Trabalho Industrial* também publica outro tipo de trabalhos. Entre eles destaca-se um conjunto de corografias industriais de alguns concelhos integrados na 2ª Circunscrição Industrial, da autoria de Aníbal Gomes Ferreira Cabido, técnico pertencente àquela repartição pública. Nessas corografias foram recolhidas informações sobre várias empresas que integram as listas elaboradas.

O que se designa por estatística das sociedades, também começa a surgir no período em análise, embora só surja enquanto publicação autónoma em 1939, já sob os auspícios do INE. Neste domínio, são elaborados alguns resumos das sociedades anónimas criadas em Portugal, com indicação do capital, objecto e sede social. Destes resumos, o mais importante, é publicado no *Anuário Estatístico de Portugal de 1875*, e elenca todas as sociedades daquele tipo constituídas desde meados do século XIX. A partir desta altura, este anuário e o *Diário do Governo* passam a fazer, nem sempre com regularidade, a súmula das sociedades anónimas constituídas.

²⁵⁰ V. Simões (1913).

²⁵¹ Os primeiros relatórios foram publicados no *Boletim da Propriedade Industrial*.

2.2.2 - Directórios de empresas

A compilação de grande parte das listas que existem para outros países é baseada na informação encontrada em directórios anuais das empresas. Em especial quando dedicadas às empresas cotadas nas bolsas, essas publicações apresentavam alguns dados financeiros considerados relevantes para os investidores. Por exemplo, o *Stock Exchange Official Yearbook*, publicado a partir de 1875, fornecia informação sobre a origem, a história e a situação presente (directores, capital, dividendos, detalhes das transacções dos títulos, etc) das sociedades anónimas representadas nos mercados de títulos do Reino Unido.²⁵²

Em Portugal é publicado desde 1880 um directório anual de empresas intitulado *Anuário Comercial de Portugal, Ilhas e Ultramar*.²⁵³ Não é um directório especializado, sendo que nele se pode encontrar todo o tipo de empresas ou mesmo outras instituições como, por exemplo, órgãos da administração central e municipal, associações, etc.

A sua estrutura segue uma divisão por concelhos e, dentro destes, por tipo de actividade.²⁵⁴ Nas entradas de cada empresa ou comerciante vem referido o nome, endereço e, quando existem, o número de telefone e referência de telégrafo. Para a generalidade das sociedades anónimas vem indicado também o capital social e o nome dos membros dos órgãos estatutários. Por algumas delas, também refere o valor nominal de cada acção e obrigação emitidas e, ainda, a composição de órgãos administrativos e/ou técnicos. Para além destas entradas, também publica anúncios publicitários das empresas. A partir deles pôde-se retirar informação sobre os respectivos produtos e unidades operativas (fábricas, escritórios e armazéns).

²⁵² À semelhança do que sucedia para os E.U.A: *Moody's Manual*; Alemanha: *Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften*; Bélgica: *Recueil Financier*; França: *Annuaire Desfossés*; Espanha: *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España*.

²⁵³ Esta é a denominação a partir de 1902.

²⁵⁴ Descrição baseada no número referente a 1917.

2.2.3 - Documentação de empresas

Dentro desta categoria incluímos os documentos impressos que resultam da actividade das empresas: estatutos e pactos sociais, relatórios e contas, listas de accionistas e outros tipos de anúncios. A publicação destes documentos resulta, em larga medida, da exigência legal de tornar públicos determinados actos da vida das empresas, como por exemplo: a constituição, a prestação de contas e a dissolução. Contudo, o conjunto de actos abrangidos por essa obrigatoriedade não era igual para todos os tipos de sociedades. As empresas organizadas sob a forma de sociedade anónima tinham maiores obrigações nesta matéria, sendo por isso acerca delas que existe um maior volume de informação deste género.

De facto, esta documentação é muito importante para a prossecução dos objectivos determinados. Os principais documentos, e também os mais comuns, são os estatutos ou pactos sociais e os relatórios e contas. Nos primeiros podem-se constatar, entre outros aspectos, o objecto e capital social, as pessoas envolvidas e a forma de conduzir os negócios da sociedade. Se os estatutos originais permitem vislumbrar os objectivos e as condições iniciais, a sua alteração ou reforma possibilitam que se perspectivem mudanças de estratégia e de estrutura. Nos relatórios e contas é possível acompanhar com maior periodicidade, não só estes aspectos, como também o desempenho financeiro das empresas.

Embora em menor número, também se encontram actas de assembleias-gerais, relatórios de sindicâncias e outro tipo de anúncios.

A legislação comercial estipulava que esses documentos fossem publicados no Diário do Governo e noutros periódicos, em especial os de natureza económica e financeira. No entanto, as sociedades anónimas frequentemente faziam edições próprias, em especial para fazer distribuir pelos accionistas.

Na medida em que são, eles próprios, parte integrante da actividade das empresas e a expressão de uma das suas funções²⁵⁵, este tipo de documentos é caracterizado com maior pormenor em capítulos posteriores. De momento, basta

²⁵⁵ Função no sentido fayoliano.

apontar para o facto de serem poucos os relatórios e contas de empresas industriais publicados, em especial para a década de 1880.

2.2.4 - Material de imprensa periódica

Ao longo do período considerado, estiveram em circulação, com diferentes ciclos de vida, vários jornais e revistas que se dedicaram à actualidade económica nacional e internacional. Periódicos como o *Jornal de Finanças* e o *Economista Português* acompanharam semanalmente o desenrolar da actividade comercial, financeira e empresarial. Na área da imprensa patronal destacam-se as revistas *Indústria Portuguesa* e *O Trabalho Nacional*, publicadas pelas duas principais associações industriais portuguesas.

Estes e outros títulos publicaram várias peças jornalísticas com pertinência para o objecto de estudo deste trabalho, o que permitiu recolher um considerável volume de informação. Essas peças jornalísticas podem ser agrupadas em três tipologias.

Em primeiro lugar, surge o acompanhamento noticioso da actualidade, ao nível, por exemplo, da actividade das principais empresas (realização de assembleias-gerais, distribuição de dividendos, fusões, etc.); do mercado de títulos (o movimento das bolsas de valores de Lisboa e do Porto); da actuação das entidades governamentais (decisões de política económica).

Em segundo lugar, algumas das publicações periódicas davam à estampa, com alguma regularidade, reportagens sobre empresas e fábricas, normalmente baseadas em visitas às instalações, e pequenos artigos biográficos sobre personalidades proeminentes da classe empresarial portuguesa.

Por fim, cada número destas publicações incluía, geralmente, um artigo de opinião ou de divulgação sobre assuntos da agenda económica nacional e internacional. O negócio dos tabacos, a concentração industrial e a crise no sector algodoeiro são exemplos de temas que ocuparam espaço de discussão nestes fóruns durante meses, em períodos diferentes do tempo.

2.2.5 - Monografias diversas

Nesta categoria estão incluídos todos os outros tipos de publicações que forneceram informação, tratando-se essencialmente de fontes secundárias.

A historiografia empresarial portuguesa não é muito rica em histórias de empresas. No entanto, nos últimos anos têm surgido vários trabalhos deste género.²⁵⁶ Grande parte deles são patrocinados pelas próprias empresas, que pretendem dessa forma comemorar algum marco importante na sua história. Geralmente têm um carácter descritivo e seguem uma linha laudatória. Mesmo assim, contribuíram com informações importantes sobre aspectos concretos da vida das empresas. Muitas vezes, essas histórias de empresas publicam documentos inéditos ou de difícil acesso.

Um outro tipo de trabalho, que se pode designar por colectâneas de esforços históricos de empresas, revelou-se de grande importância. No âmbito da comemoração do quarto centenário da descoberta do caminho marítimo para a Índia, é publicado o relatório de uma excursão industrial de Lisboa a Tomar, no qual se apresentam alguns indicadores sobre as principais fábricas visitadas. Albino Vieira da Rocha oferece uma descrição pormenorizada de algumas das principais empresas portuguesas de várias áreas de actividade, desde a agricultura ao comércio.²⁵⁷ Por fim, são também de destacar os trabalhos de Carlos Bastos. Este autor escreveu várias obras dedicadas ao comércio e indústria do algodão, sendo que em duas delas inclui pequenas resenhas históricas sobre as empresas portuguesas que estão envolvidas naquelas actividades.²⁵⁸

Os dicionários de empresários têm sido preciosos instrumentos no estudo da composição dos órgãos de gestão das grandes empresas, na medida em que facilitam a recolha de informação sobre a ascendência social, formação académica e percurso profissional dos seus membros. Em vários países existem, de há muito,

²⁵⁶ Uma inventariação é feita em Mendes (2004). Para uma tipologia dos trabalhos da breve historiografia empresarial portuguesa, v. Bastien (2004).

²⁵⁷ V. Rocha (1921).

²⁵⁸ V. Bastos (1947 e 1950).

este tipo de instrumentos de trabalho.²⁵⁹ Em Portugal verificou-se uma primeira tentativa nesse sentido, patrocinada pela *Associação Industrial Portuense*. Nesse trabalho foram considerados muitos indivíduos ligados ao mundo dos negócios, mas com pouca informação relativa a cada um deles.²⁶⁰ Posteriormente, foi publicada no jornal daquela associação empresarial – *Indústria do Norte* – uma série de pequenos artigos biográficos da autoria de José Lopes Cordeiro.

2.3 - Recolha e tratamento da informação

A construção das listas envolveu a definição de um conjunto de critérios norteadores e a discussão de algumas questões metodológicas associadas. Para esse fim, foi importante conhecer os critérios utilizados noutros trabalhos similares e ter presente os debates que têm ocorrido em torno da construção de listas de maiores empresas.

2.3.1 - Unidade de análise

O primeiro critério a considerar diz respeito à definição da unidade de análise e, por conseguinte, de recolha e tratamento da informação. Já se identificou que a unidade básica de análise do presente trabalho é a empresa. Convém, contudo, ir além deste enunciado geral e especificar alguns aspectos com ele relacionados.

Antes de mais, é necessário proceder à clarificação dos limites do conceito de empresa, para efeito da construção das listas. Na definição de empresa considerou-se o critério da personalidade jurídica, ou seja, a entidade consagrada no direito comercial que detém ou administra unidades produtivas (fábricas) e outro tipo de unidades operativas (escritórios e armazéns).

²⁵⁹ V., por exemplo, Slaven e Checkland (1986 e 1990).

²⁶⁰ V. Custódio (1994).

Embora facilite a identificação do objecto de estudo, o critério enunciado levanta pelo menos dois tipos de potenciais problemas. O primeiro é de natureza conceptual. Como adiante se salientará, não serão só contempladas as sociedades comerciais. Dadas as características do tecido empresarial português, em especial no início do período em estudo, também são abarcados no conceito de empresa os empresários em nome individual. No caso destes agentes, coloca-se a questão de saber se, para efeitos de medir a dimensão da sua “empresa”, se deveria considerar todos os seus interesses empresariais ou simplesmente a actividade que desenvolve no sector industrial. Optou-se por só considerar as unidades operativas que fossem propriedade integral do empresário.

Outro tipo de problemas derivado da utilização deste critério de empresa está relacionado com a sua maior ou menor adequação para analisar outras configurações empresariais. Entre elas conta-se a situação em que várias sociedades comerciais pertencem, no seu todo ou em parte, à mesma pessoa, família ou empresa. Quando se abordam as questões da propriedade, constata-se que esta é uma realidade comum. Nestes casos, ao não se considerarem em conjunto as várias empresas com propriedade comum, pode-se perder a percepção da verdadeira dimensão e da coerência desses projectos empresariais. Os elementos que definem a competência empresarial podem estar disseminados por essas várias empresas.

Outra configuração empresarial que não é abarcada pelo critério utilizado é o sistema de trabalho ao domicílio. Algumas das empresas presentes na lista de 1881 ainda recorrem a esse tipo de organização industrial. Contudo, para efeitos de dimensão, não são considerados os recursos envolvidos nessas operações.

Outra situação refere-se às actividades levadas a cabo pelo Estado, tais como a *Casa da Moeda*, a *Imprensa Nacional* e o *Arsenal da Marinha*. Estes empreendimentos funcionavam formalmente como repartições públicas, sem autonomia administrativa e financeira, pelo que não se enquadram no critério definido.²⁶¹

²⁶¹ Sobre as unidades produtivas que, por altura da 1ª Guerra Mundial, estavam sob a tutela do Estado e gozavam de autonomia administrativa e financeira, v. Nunes, Bastien e Valério (2004).

O conceito de empresa utilizado não capta estas formas produtivas e empresariais que se encontravam presentes na indústria portuguesa. Durante o trabalho procurar-se-á ultrapassar estas potenciais limitações.

2.3.2 - Universo de empresas candidatas a integrar a lista

Recorde-se que era objectivo intermédio identificar as 50 maiores empresas industriais portuguesas. Na secção anterior foi definido o que se entende por empresas. De seguida especificar-se-ão os outros atributos do objecto de estudo.

Em primeiro lugar, são considerados os aspectos sectoriais. Por várias vezes já se fez referência que os objectos deste estudo são as empresas industriais no sentido estrito do termo, ou seja, aquelas que pertencem à indústria transformadora. Em termos de classificação das actividades económicas, isso corresponde aos grupos de dois dígitos 15 a 36 do sistema português (C.A.E.) e 20 a 39 do sistema norte-americano (S.I.C.).

Na medida em que estava particularmente interessado nas empresas que estavam a explorar as tecnologias da segunda revolução industrial, Chandler focou o seu interesse naqueles ramos da indústria transformadora norte-americana.²⁶² Na senda do seu trabalho, grande parte da comparação internacional baseou-se em listas das maiores empresas da indústria transformadora.²⁶³ Em alguns casos, as listas incluíam também as empresas de extracção mineira.²⁶⁴

Contudo, nem todas as listas de grandes empresas que têm sido elaboradas se restringem a este tipo de actividade económica. Alguns autores têm discordado, implícita ou explicitamente, com a excessiva identificação do *big business* e da

²⁶² V. Smith (1998: 50).

²⁶³ V. Chandler (1990), grande parte dos estudos de Chandler, Amatori e Hikino (1997), Smith (1998), entre outros.

²⁶⁴ Tal é o caso das listas compiladas por Kocka e Siegrist (1979) e Lévi-Leboyer (1994) para Alemanha e França, respectivamente.

empresa moderna com a actividade industrial.²⁶⁵ Neste sentido têm surgido algumas listas mais abrangentes em termos de sectores considerados.²⁶⁶

A opção de construir listas unicamente de empresas da indústria transformadora deve-se, não só à importância deste sector para o desenvolvimento económico das nações, mas principalmente ao facto de o grande objectivo do trabalho se prender com o processo de crescimento das empresas. Analisar estratégias de crescimento de sectores tão diferentes, a extracção mineira e a banca, seria um projecto demasiado ambicioso, especialmente na fase em que se encontra a historiografia empresarial portuguesa. No entanto, proceder-se-á à comparação da dimensão das empresas industriais portuguesas com as de outros sectores para o ano de 1917. Desta forma, embora sem formalmente compilar uma lista hierarquizada que incluía todas as actividades, consegue-se ter uma noção sobre a posição relativa dos vários sectores no conjunto das maiores empresas portuguesas.

Qual o procedimento a adoptar no caso das empresas que actuam em mais do que um sector de actividade? Nestes casos, a empresa pode ser incorporada nas listas se as suas operações estiverem maioritariamente relacionadas com a indústria transformadora.²⁶⁷ Trata-se de um critério utilizado na generalidade das listas existentes.²⁶⁸

Outro atributo do objecto de estudo prende-se com a nacionalidade da empresa. É preciso clarificar o que se entende por empresa portuguesa. A este respeito poder-se-iam utilizar vários critérios: o país de registo da empresa, a origem do seu capital ou local das suas operações. Dado que o que se assume como relevante é o que se passa em Portugal, foi eleito o terceiro critério. Assim, não são excluídas

²⁶⁵ Entre eles, v. Cassis (1999: 4).

²⁶⁶ V. Wardley (1991), Carreras e Tafunell (1993) e Cassis (1999) consideram toda a actividade económica.

²⁶⁷ Este critério fazia excluir à partida empresas como a Companhia Mineira e Industrial de Cabo Mondego, Sociedade Tinoca, Companhias Reunidas de Gás e Electricidade e Armazéns Grandella. Destas quatro empresas, só as duas últimas eram proprietárias de instalações industriais com dimensão suficiente para figurar entre as maiores empregadoras portuguesas em 1917.

²⁶⁸ Ver, por exemplo, Channon (1973: 6).

das listas as empresas registadas no estrangeiro a operar em Portugal, nem empresas de direito português com capital estrangeiro.

De qualquer forma, como se evidenciará, este não é um problema que seja muito pertinente na indústria transformadora portuguesa. Embora existam alguns casos de capitais estrangeiros em empresas industriais de direito português e mesmo empresas de direito estrangeiro a operar neste sector em Portugal, estes fenómenos não assumem as dimensões verificadas noutros países ou mesmo noutros ramos da actividade económica portuguesa (como por exemplo, o comércio de vinho do porto, a banca ou os seguros). A condição do tecido empresarial em causa facilita a tarefa de definição dos limites de empresa industrial portuguesa, afastando os problemas conceptuais enfrentados por outros autores que estudam outras realidades.²⁶⁹

Por fim, quando se avançou para a elaboração de listas das maiores empresas industriais portuguesas tinha-se efectivamente como intuito nelas incluir as maiores. Pode parecer uma afirmação estranha. Contudo, torna-se compreensível se se recordar que no caso das listas elaboradas para outros países, por imperativos relacionados com as fontes utilizadas, o horizonte de selecção foi limitado ao conjunto de empresas com determinadas características. Por exemplo, só sociedades anónimas ou só as empresas cotadas em bolsa. Dessa forma, os autores dessas listas correram o risco de deixar de fora empresas suficientemente grandes para estarem entre as maiores e mais modernas, mas que pelo seu tipo de propriedade não foram compiladas.²⁷⁰

No presente caso, para além dos limites decorrentes da própria definição de empresa adoptada e das fronteiras sectoriais, não se colocou outro tipo de restrições. A reduzida dimensão do sector industrial português permitia aspirar a poder conhecer todos os grandes negócios industriais do país, sejam eles

²⁶⁹ Ver, por exemplo, Wilkins (1986) no que respeita ao estudo das multinacionais.

²⁷⁰ Nestes casos, embora não as inclua nas listas, Chandler (1990) reconhece esta limitação e entra em conta com elas quando analisa as empresas congéneres integradas nas listas. Smith (1998: 50) segue o mesmo procedimento. Normalmente, os autores relativizam a questão referindo que se tratam de casos excepcionais e limitados. Ver, Carreras e Tafunell (1993: 142) e Van der Wee (1984: 199). No caso da Bélgica, contudo, uma empresa tão importante como a *Solvay* ficou de fora, dada a sua natureza de empresa familiar.

propriedade de sociedades comerciais ou de empresários em nome individual. Por outro lado, por razões inerentes às características do tecido empresarial português, uma lista de grandes empresas só constituída por sociedades anónimas teria problemas em representar a realidade portuguesa, em especial para o ano de 1881.

2.3.3 - Critérios de dimensão

O terceiro aspecto a considerar no âmbito das questões metodológicas é o critério de dimensão a utilizar na hierarquização das empresas, de modo a identificar quais as que integram as listas das 50 maiores e qual a sua posição relativa. Os melhores indicadores de dimensão são o valor das vendas, o *turnover* e o valor acrescentado.²⁷¹ No entanto, esses dados só foram disponibilizados em larga escala a partir da 2ª Guerra Mundial, pelo que no esforço de construção de listas para períodos anteriores têm sido utilizados outros indicadores para medir a dimensão, nomeadamente: o número de trabalhadores, o activo total, o capital social e a valorização bolsista.

Na compilação das listas deste trabalho, foi utilizado o número de trabalhadores como critério de dimensão. Tal opção ficou a dever-se a quatro factores associados: (1) a intenção, expressa na secção anterior, de incluir nas listas as maiores empresas independentemente de quaisquer outros atributos (em especial, a forma legal); (2) utilizar o mesmo critério para 1881 e 1917; (3) o tecido empresarial português do período em análise apresenta algumas particularidades que também condicionam a escolha do indicador de dimensão. Nos grandes negócios industriais das décadas anteriores à 1ª Guerra Mundial ainda existe uma grande predominância de empresas que não são sociedades anónimas. Outra particularidade reside no fraco movimento verificado nas bolsas de valores existentes em Portugal e no reduzido número de empresas aí cotadas, em especial no que respeita às do sector industrial; (4) as disponibilidades em termos da quantidade e da qualidade da informação disponibilizada pelas fontes existentes. A tarefa de encontrar informação publicada sobre indicadores de ordem financeira

²⁷¹ V. Rumelt (1974) citado em Giannetti, Federico e Toninelli (1994: 494).

para as sociedades não anónimas revelou-se de grande dificuldade, em especial para a lista relativa ao período da 1ª Guerra Mundial. Em geral, só se conseguiu apurar informação para o valor do capital social desse tipo de empresas. Como foi referido anteriormente, os inquéritos industriais, ou não contemplam a recolha desse tipo de informação, ou fazem-no de forma incompleta e deficiente; por outro lado, os anuários de empresas não apresentam informação financeira detalhada.

Estes quatro factores conjugados conduziram à opção pelo número de trabalhadores, uma vez que é o único indicador para o qual existe informação, ou forma exequível de a estimar, para qualquer tipo de empresa em ambos os anos considerados. O critério da força laboral apresenta ainda outras vantagens. Por um lado, trata-se de um indicador facilmente mensurável pelos empregadores. Por outro lado, a sua utilização permite ter em conta empresas que exploravam unidades produtivas por arrendamento, sem que as instalações e os equipamentos figurassem nos seus activos.²⁷²

Todas as formas de medir a dimensão apresentam desvantagens. O critério seguido beneficia as empresas de sectores mais intensivos em mão-de-obra, na medida em que as torna mais susceptíveis de estar representadas entre as 50 maiores nas listas. Daqui resulta que as listas obtidas podem estar enviesadas, precisamente no sentido menos útil à pretensão de estudar inovações organizacionais que, mais facilmente, emergiram em indústrias capital intensivas. Para obviar esse facto, durante a análise, será dedicada alguma atenção àquelas empresas que não integram as listas, mas cujo activo ou capital social se conhece e ultrapassa o da empresa que ocupa 50ª posição em termos de número de trabalhadores.

²⁷² Como se verá adiante, nesta situação encontram-se as empresas que exploravam a fábrica de vidros da Marinha Grande em 1881 e o estaleiro da Rocha de Conde de Óbidos em 1917.

2.3.4 - Selecção das empresas

A selecção das empresas a considerar nas listas foi um processo por interacções. As primeiras versões das listas eram, por isso, diferentes da actual, na medida em que o aprofundamento da investigação permitiu, por um lado, pôr a descoberto informações e realidades empresariais que se desconheciam e, por outro, afinar a metodologia utilizada. As listas apresentadas serão, com certeza, alvo de revisão futura. Da mesma forma, as informações disponíveis para as empresas que delas fazem parte estão longe de ser completas.

Tendo em conta as características das duas fontes base e os critérios definidos, a compilação das listas seguiu um conjunto de procedimentos que se passam a descrever de forma geral.

Desde logo, para ambas as listas estiveram presentes os preceitos inerentes aos critérios identificados, a saber:

- a) Necessidade de agregar a informação no caso de empresas com mais de uma fábrica.²⁷³
- b) Verificar se existiriam empresas que não foram inquiridas mas que, à partida, teriam dimensão para integrar a lista.
- c) Excluir as empresas inquiridas que, à luz dos critérios definidos, não pertenceriam à indústria transformadora.

A diferença entre os dois inquéritos base, em termos da forma de apresentação dos resultados, exigiu que fossem encetados percursos diferentes para chegar ao conjunto das 50 maiores empresas em cada um dos respectivos anos.

No caso da lista de 1881, efectuaram-se as seguintes operações:

- a) A partir dos quadros síntese publicados no resumo do inquérito, identificaram-se as empresas com mais de 50 trabalhadores.
- b) Em seguida confrontou-se o número de trabalhadores recolhido para cada empresa no *Resumo*, com o que consta do *Inquérito* propriamente dito, ou

²⁷³ Este procedimento implicou averiguar quais as empresas que tinham operação multi-estabelecimento.

seja, os volumes onde se publicaram os resultados no inquérito indirecto, depoimentos e visitas.

c) Por fim, ordenaram-se as empresas e extraíram-se as 50 maiores.

Partiu-se do *Resumo* e não do *Inquérito* com vista a simplificar o início do processo, uma vez que os resultados do inquérito foram publicados de forma não sistematizada. Da conferência entre os dados do *Resumo* e do *Inquérito* detectaram-se algumas discrepâncias, tendo sido considerada a informação que se apresentava como a mais credível.

A compilação da lista de 1917 foi um processo mais complexo, em virtude do inquérito desse ano não desagregar a informação por fábricas. Dada essa limitação, procedeu-se da forma que de seguida se apresenta.

1. Estimou-se a distribuição sectorial das 50 maiores empresas, a partir da estrutura sectorial das fábricas com mais de 250 trabalhadores.
2. A partir dessa distribuição estimada, identificaram-se as empresas que constituiriam o grupo das 50 maiores e fixou-se o seu número de trabalhadores. Verificaram-se dois tipos de situações:
 - a) Para as únicas empresas representantes da sua indústria no concelho em que se localizavam, foi possível uma identificação directa e conhecer o número exacto de trabalhadores declarado no inquérito.
 - b) Para identificar as outras empresas e fixar o seu número de trabalhadores, foi necessário recorrer a algumas suposições e a fontes diversas do inquérito.

2.3.5 - Recolha e estimativa de atributos das empresas

Para cada empresa representada nestas listas foi recolhido um conjunto de informação que servirá de base à análise desenvolvida nos capítulos seguintes. Para além do número de trabalhadores, todas as empresas foram classificadas no que diz respeito aos seguintes aspectos:

- a) Sector de actividade, de acordo com a *Classificação das Actividades Económicas* (CAE) utilizada em Portugal.
- b) Forma jurídica adoptada segundo as tipologias previstas na legislação comercial à data da 1ª Guerra Mundial: *empresário em nome individual, sociedade em nome colectivo, sociedade por quotas e sociedade anónima*;
- c) Ano de constituição
- d) Número de fábricas exploradas pela empresa;
- e) Localização geográfica, em termos de concelho, da sede social e das unidades operacionais.

Para a maioria das empresas existe informação, recolhida directamente das fontes ou estimada, sobre os valores do capital social, do activo e da produção, o número e a potência dos motores utilizados, e o número de proprietários. A existência de informação para estas variáveis é mais frequente para o ano de 1881.

CAPÍTULO 3 - AS MAIORES EMPRESAS INDUSTRIAIS PORTUGUESAS.

PERSPECTIVA GLOBAL

No presente capítulo procede-se à análise do grupo das 50 maiores empresas da indústria transformadora portuguesa no princípio da década de 1880 e à data da 1ª Guerra Mundial, com base nas listas que foram compiladas de acordo com os critérios apresentados anteriormente. Pretende-se diagnosticar o que define uma grande empresa industrial em Portugal nestes dois períodos, no que concerne à demografia das empresas, à actividade multi-estabelecimento, à dimensão, à distribuição sectorial e ao posicionamento face a outras realidades empresariais do país. Na análise dos três últimos tópicos são utilizadas outras amostras de empresas que, oportunamente, se identificarão.

3.1 – Demografia das maiores empresas

Nas duas listas estão representadas 81 empresas distintas.²⁷⁴ Como se compreenderá, nem todas elas fazem parte das 50 maiores em ambos os períodos. A este respeito é possível distinguir quatro tipos de situações: as empresas que estão presentes nas duas listas (*Manutenção*); as empresas que são compradas ou que se fundem com empresas que se mantêm entre as maiores (*Fusão/Aquisição*); as empresas que estão no grupo das maiores em 1881 e que não constam da lista de 1917 (*Saída*); e as empresas que passaram a integrar o grupo das 50 maiores em 1917 (*Entrada*). A quantificação dos casos verificados para cada uma destas situações está patente na tabela seguinte.

²⁷⁴ Sobre o que, para este efeito, se entende por empresa distinta, ver Anexo 2.

Tabela 3.1 – Estabilidade e mudança nas listas, 1881 - 1917

Manutenção	18
Fusão Aquisição	8
Saída	24
Entrada	32

Comparando a lista de 1917 com a de 1881, verifica-se que 18 empresas se mantêm entre as 50 maiores e que, conseqüentemente, existe uma renovação do grupo em quase dois terços da sua composição, mais concretamente, em 32 empresas. Das empresas que desaparecem da lista de 1917, 8 foram alvo de processos de fusão ou aquisição, que resultaram em empresas que estão, nesse ano, entre as maiores; as restantes 24 empresas saíram da lista por não acompanharem o crescimento de dimensão do grupo ou por terem cessado a sua actividade. No Capítulo 4 são identificadas as empresas que figuram em cada uma destas situações.

As 32 empresas que entram para a lista de 1917 podem ser tipificadas com respeito à sua situação em 1881. Por um lado, existem empresas que, nesse ano, já tinham sido formadas e estavam em actividade - é o caso de quatro empresas cuja dimensão, considerando o número de trabalhadores, não lhes permitia constar do grupo das 50 maiores em 1881²⁷⁵ e ainda a situação de duas empresas que nesse ano actuavam noutros sectores de actividade e que só posteriormente se envolveram na indústria transformadora²⁷⁶; por outro lado, no conjunto de entradas na lista de 1917, existem 26 novas empresas, que se constituíram depois do ano de 1881. Neste grupo é ainda pertinente distinguir dois percursos: no primeiro, inserem-se empresas constituídas com o objectivo de explorar fábricas já

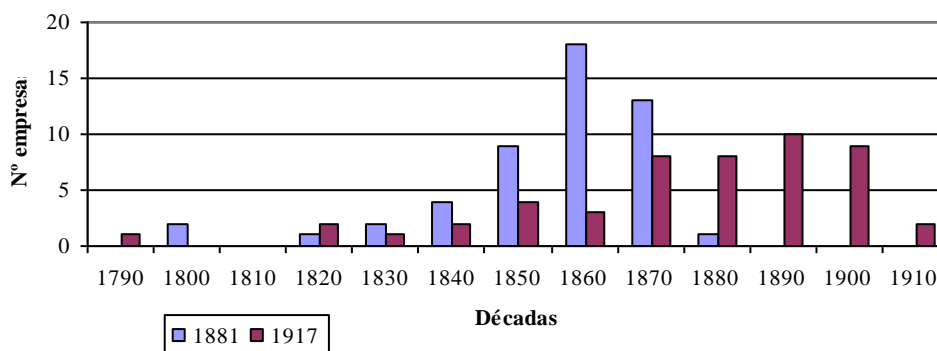
²⁷⁵ *Companhia União Fabril, Gilman, Lda* (Fábrica de Louça de Sacavém), *Companhia de Fiação e Tecidos de Fafe, Companhia de Rio Ave*.

²⁷⁶ *A O. Herold & Cª* e *a William e John Graham & Cª*, eram casas comerciais, estabelecidas desde finais do século XVIII e princípios do século XIX, que se dedicavam à actividade comercial de importação e exportação.

existentes (que foram compradas ou entraram como realização do capital social); de entre esta situação têm especial relevância as empresas que deram continuidade a fábricas pertencentes a empresas que estavam entre as maiores em 1881.²⁷⁷ O segundo percurso diz respeito às novas empresas que iniciaram de raiz o seu negócio, construindo as suas próprias unidades de produção. Este último percurso é o mais frequente.

A data da formação das empresas, bem como da fundação das fábricas são informações importantes para complementar a análise desta secção. No gráfico 3.1 as empresas pertencentes a cada uma das listas são agrupadas com base na data da formação.²⁷⁸

Gráfico 3.1 – As maiores empresas segundo a data da formação



A distribuição das empresas quanto ao ano da sua formação é diferente nos dois períodos considerados. Mais de 80% das empresas que integram a lista de 1881 foram formadas nas três décadas anteriores: nove na década de 1850, dezoito na década de 1860, treze na década de 1870 e uma já nos anos oitenta. Esta concentração está em consonância com o que se conhece do processo de industrialização em Portugal: uma aceleração do ritmo a partir de meados do século XIX.²⁷⁹

²⁷⁷ Por exemplo, a *Companhia dos Tabacos de Portugal*, a *Companhia da Nacional e Nova Fábrica da Marinha Grande*, a *Empresa Industrial Portuguesa* e a *Carlos Alfredo da Silva, Lda* (Vulcano & Collares).

²⁷⁸ Sobre a data de formação, v. Anexo 2.

²⁷⁹ V. Lains (2005) e Mata e Valério (1994: 159).

À data da 1ª Guerra Mundial, a distribuição não se apresenta tão concentrada em torno de duas ou três décadas, o que reflecte a renovação parcial do grupo das 50 maiores empresas, traduzida na Tabela 3.1. Entre as maiores empresas desta altura, encontram-se um número significativo de casos (vinte e um) cuja formação remonta ao período anterior a 1881. Relativamente às novas empresas que integram a lista de 1917, verifica-se que as datas da formação se distribuem de forma semelhante entre 1880 a 1910, existindo unicamente duas delas que se constituíram depois.

No seio das duas listas encontram-se projectos empresariais iniciados na primeira metade século XIX: nove em 1881 e seis em 1917. O número de empresas fundadas nas décadas de 1790 e 1820 é superior na lista de 1917. É o caso de empresas que, embora formadas em finais do século XVIII e princípios do século XIX, só depois de 1881 se envolvem em actividades industriais.²⁸⁰

Se se proceder à ordenação das fábricas abrangidas pelo inquérito industrial levado a cabo em 1852²⁸¹, por número de empregados, constata-se que, algumas das maiores empresas dessa altura, ainda se encontram nas listas de 1881 e de 1917.²⁸² O número de casos, em 1881, é superior ao verificado em 1917, o que significa que algumas empresas que estiveram entre as maiores no terceiro quartel do século XIX não conseguiram manter-se no topo até à 1ª Guerra Mundial.²⁸³

Com base nos dados recolhidos é também possível perspectivar a longevidade das empresas para o período posterior àquele conflito bélico. A este respeito, verifica-se que algumas das empresas que se encontravam entre as maiores em 1917, ou as suas sucessoras, ainda mantinham posições dominantes nos seus

²⁸⁰ O. Herold & C^a e William e John Graham & C^a.

²⁸¹ *Mapas dos operários que trabalham em fábricas, em 1852.*

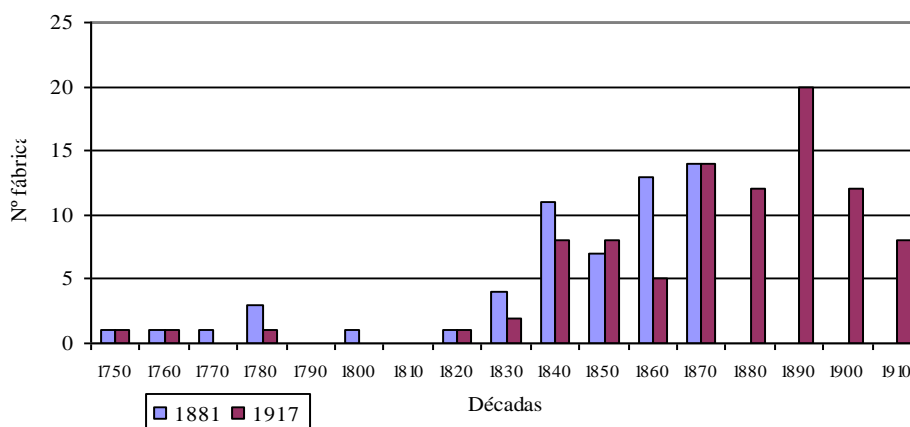
²⁸² A *Fábrica de Porcelanas da Vista Alegre*, a *Fábrica de Fiação e Tecidos do Jacinto* e a *Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense* mantêm-se entre os maiores empregadores desde meados do século XIX até à 1ª Guerra Mundial.

²⁸³ Por exemplo, *Bernardo Daupias & C^a*, *José Mendes Veiga, Sucessores*, *Companhia da Fábrica de Fiação e Tecidos de Torres Novas*, *Companhia da Fábrica Nacional de Portalegre* e *Companhia Perseverança*.

sectores nas vésperas do 25 de Abril de 1974. A *Companhia dos Tabacos de Portugal*, a *Companhia União Fabril*, a *Companhia Industrial Portugal e Colónias*²⁸⁴, a *L. Mundet & Sons*, a *Fábrica de Louça de Sacavém* e algumas das empresas têxteis algodoeiras do norte do país foram, nas respectivas áreas de actividade, líderes incontestados durante o segundo e o terceiro quartel do século XX. Reconhece-se ainda, que para além destas empresas, muitas outras que integravam o grupo das 50 maiores em 1917, se mantiveram em actividade durante aquele período temporal.²⁸⁵

A data de instalação das fábricas exploradas pelas maiores empresas industriais portuguesas surge agrupada por décadas no gráfico seguinte.²⁸⁶

Gráfico 3.2 – Data da fundação das empresas



Da análise do gráfico 3.2 constata-se que o padrão de distribuição temporal da instalação das fábricas é muito semelhante ao verificado com a formação das empresas que as exploram, patente no Gráfico 3.1. Relativamente a 1881, a instalação das fábricas concentra-se nas quatro décadas anteriores; neste caso a concentração não é tão grande como verificado na formação das empresas. As

²⁸⁴ Sucessora da *Nova Companhia Nacional de Moagens*.

²⁸⁵ V. Martins (1973).

²⁸⁶ Dada a actividade multi-estabelecimento, analisada numa secção posterior, o número de fábricas é superior ao de empresas. Não existe data de instalação para algumas unidades produtivas, cerca de 3% e 13% do total para 1881 e 1917, respectivamente.

fábricas exploradas pelas empresas que fazem parte da lista de 1917 foram instaladas maioritariamente depois de 1881 (55%), sendo na década de 1890 que se concentra um maior número de inaugurações.

Entre as fábricas exploradas pelas maiores empresas encontram-se casos de unidades cujas origens remontam ao século XVIII; beneficiaram da política de desenvolvimento industrial do terceiro quartel desse século e conseguiram sobreviver aos problemas estruturais e conjunturais que a economia portuguesa viveu durante as primeiras décadas de noventa.²⁸⁷ Em ambas as listas estão representadas as empresas que exploravam as fábricas de tecidos de Tomar, de vidros da Marinha Grande, de papel da Lousã; todas elas continuaram a ser estabelecimentos fabris importantes no seu sector. Outra importante unidade da indústria manufactureira do Portugal Setecentista, a fábrica de lanifícios de Portalegre, só está presente na lista de 1881.²⁸⁸

3.2 – Actividade multi-estabelecimento

A actividade multi-estabelecimento é um dos factores que contribuiu para o aumento da dimensão das empresas. Como se pode constatar na tabela 3.2, várias empresas pertencentes às listas compiladas exploravam mais de uma unidade produtiva, tendo este fenómeno crescido de forma significativa entre 1881 e 1917.

Tabela 3.2 – Actividade multi-estabelecimento nas 50 maiores empresas

Ano	Nº de empresas com					
	1	2	3	4	5	+ 5
	fábrica(s)					
1881	43	5	2	0	0	0
1917	31	6	4	4	2	3

²⁸⁷ V. Mata e Valério (1994: 122).

²⁸⁸ Sobre as origens destas unidades industriais centenárias, v. Guimarães (1976), Barros (1969), Alves (2001) e Matos (1998).

No princípio da década de 1880, as 50 maiores empresas exploravam 59 unidades produtivas, tendo este número aumentado para 105 por altura da 1ª Guerra Mundial. Nesse período, o número de empresas que exploravam mais de uma fábrica subiu de sete para dezanove.

Relativamente à sua distribuição pelos sectores de produção constata-se que, em 1881 as empresas com actividade multi-estabelecimento pertenciam às indústrias têxtil (três casos), do papel (dois), minerais não metálicos (um) e tabaco (um). Algumas das unidades envolvidas desempenhavam funções auxiliares, não se equiparando em termos de importância à fábrica principal da empresa. Tal é o caso de uma das fábricas de papel da *Viúva Lemos & Filhos*, que só trabalhava periodicamente em auxílio da unidade principal.²⁸⁹ Outra situação é também a de duas das três unidades da *Companhia da Fábrica Nacional de Lanifícios de Portalegre*, pequenas unidades de pisar tecidos.²⁹⁰

Na lista de 1917, oito das empresas que se encontram nos 10 primeiros lugares administravam mais de uma unidade produtiva; os casos em que tal não se verificava são duas empresas do sector têxtil. Nesse ano, as situações de multi-estabelecimento são, não só mais frequentes, como também mais diversas. Para além do caso de empresas com duas ou três unidades produtivas, que já ocorria em 1881, regista-se naquele ano um leque maior de situações, com empresas a administrar quatro, cinco, seis, sete e onze fábricas. As três empresas com mais de cinco fábricas pertencem às indústrias alimentar e química: *Nova Companhia Nacional de Moagens*, *João António Júdice Fialho* e *Companhia União Fabril*, por ordem decrescente do número de unidades produtivas.

Entre as empresas do sector têxtil, somente cinco operavam numa situação de multi-estabelecimento, sendo que nenhuma delas explorava mais de duas fábricas. Para além da *Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense*, que já em 1881 possuía duas fábricas, encontravam-se nesta situação a *Companhia da Fábrica de Fiação*

²⁸⁹ Inquérito Industrial 1881, pp. 220-221.

²⁹⁰ Idem, p. 36.

de Tomar, a Companhia Fabril Lisbonense, a Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães e a Fábrica de Fiação e Tecidos do Jacinto.

Para além de contribuir para o aumento da dimensão, a actividade multi-estabelecimento é também geradora de complexidade empresarial, sendo que esse fenómeno é potenciado quando as unidades operativas estão situadas em locais diferentes.

3.3 – Localização geográfica

A localização geográfica das operações é um dos atributos importantes na caracterização das grandes empresas, por duas razões: em primeiro lugar, permite conhecer em que medida cada região é tocada pela actividade destas empresas; em segundo, na medida em que a dispersão geográfica é um factor gerador de complexidade empresarial, a localização das operações das empresas permite perspectivar esse fenómeno. Neste contexto, a análise dos dados deve considerar duas variáveis: a localização da sede social e a localização das fábricas.

Tabela 3.3 – Localização da sede das 50 maiores empresas²⁹¹

Concelho	1881	1917	1881	1917
Grande Lisboa	21	23	42%	46%
Grande Porto	18	17	36%	34%
Norte	2	6	4%	12%
Centro	8	3	16%	6%
Sul	1	1	2%	2%

²⁹¹ Para as empresas com sede no exterior, foi considerada a localização do escritório em Portugal. Da Grande Lisboa constam os seguintes concelhos: Alenquer, Almada, Barreiro, Loures, Oeiras e Vila Franca de Xira. Grande Porto: Matosinhos, Porto e Vila Nova de Gaia. O concelho de Portalegre está considerado no Centro. As ilhas são contabilizadas no Sul.

Na tabela 3.3 verifica-se que a maioria das empresas está localizada nas duas maiores cidades, Lisboa e Porto, com uma frequência mais elevada na capital. 80% do conjunto das 50 maiores empresas, nos anos considerados, estão sediadas nestas duas cidades. No resto do país verifica-se a alteração de posição, em termos de importância, entre as regiões norte e centro. Este facto está essencialmente associado ao desenvolvimento diferenciado dos sub-sectores têxtil algodoeiro e de lanifícios entre os dois anos considerados, o que se reflectiu na importância relativa das suas empresas líderes.

Na lista de 1881 estavam representadas várias empresas de lanifícios com sede na Covilhã, Gouveia, Portalegre e Castanheira de Pêra, as quais, nas décadas seguintes, não acompanharam o crescimento evidenciado pelas empresas algodoeiras. Por altura da 1ª Guerra Mundial, só uma empresa de lanifícios da Covilhã, a *Campos Mello & Irmão*, tinha dimensão suficiente para permanecer no grupo das 50 maiores. O aumento de empresas com sede na região norte reflecte a crescente importância que o Vale do Ave assumiu enquanto pólo da indústria algodoeira.

A localização das fábricas revela o mesmo padrão verificado a propósito da sede social das empresas. Constatou-se igualmente uma grande concentração de unidades produtivas nas regiões de Lisboa e do Porto, assim como, um ligeiro aumento do peso da primeira e diminuição do peso da segunda. A proporção de fábricas que se situam nestas duas regiões é de cerca de 60% em cada um dos dois anos.

Tabela 3.4 – Localização das fábricas das 50 maiores empresas

Concelho	1881	1917	1881	1917
Grande Lisboa	19	38	32%	36%
Grande Porto	17	23	29%	22%
Norte	3	12	5%	12%
Centro	19	19	32%	18%
Sul	1	13	2%	12%

Na análise da tabela é ainda perceptível o declínio e a ascensão de alguns pólos industriais. A diminuição da representação da indústria de lanifícios na lista de 1917, contribuiu claramente para o facto da região centro não ter acompanhado a tendência geral de aumento do número de fábricas. O incremento verificado na região norte, à excepção de um caso²⁹², está relacionado com a entrada em funcionamento de novas unidades produtivas da indústria de algodão no Vale do Ave.²⁹³

As fábricas da região sul são essencialmente do sector conserveiro (sete unidades) e corticeiro (quatro unidades). As primeiras estão na sua maioria localizadas no Algarve, enquanto que as segundas se situam no Alentejo.

Outro pólo industrial que emerge na lista de 1917 é a margem sul do estuário do Tejo, em especial os concelhos de Almada, Barreiro e Seixal, e que nas tabelas anteriores está incluído na Grande Lisboa. Em 1881, este pólo industrial estava unicamente representado por uma das fábricas da *Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense*, localizada no concelho de Almada, e pela unidade produtiva da *Companhia de Lanifícios da Arrentela*, situada no concelho do Seixal. Por altura da 1ª Guerra Mundial, para além destas empresas, outras quatro do grupo das 50 maiores tinham instalações fabris localizadas naqueles três concelhos: *Companhia União Fabril*, *Companhia das Fábricas de Garrafas da Amora*, *L. Mundet & Sons* e *O. Herold & Cª*. As duas últimas dedicavam-se à indústria corticeira, constituindo exemplos da tendência de fixação deste tipo de unidades nos concelhos ribeirinhos da margem sul, durante o período em análise.

²⁹² Fábrica de moagem localizada em Barcelos, pertencente à *Companhia de Moagem Invicta*.

²⁹³ Em rigor, a fábrica pertencente à *Companhia Rio Ave* já estava instalada em 1881, embora funcionando numa escala reduzida.

3.4 – Distribuição sectorial

Em que sectores de actividade se concentravam as maiores empresas industriais portuguesas? A sua distribuição sectorial era coincidente com a das grandes empresas dos outros países? A sua distribuição sectorial era similar à estrutura da indústria portuguesa ou, pelo contrário, revelava algum grau de especialização? A presente secção é dedicada a estas questões.

3.4.1 – Evolução da distribuição sectorial

Na tabela seguinte é apresentada a distribuição absoluta e relativa das 50 maiores empresas pelos vários ramos da indústria transformadora, de acordo com a classificação CAE.

Tabela 3.5 – Distribuição sectorial das 50 maiores empresas, 1881-1917

Sectores	Nº de empresas		Nº de trabalhadores			
	1881	1917	1881	1917	1881	1917
Alimentação	0	4	0	2.803	0%	8%
Tabaco	6	1	3.086	3.316	19%	9%
Têxtil	28	28	8.718	17.773	54%	49%
Vestuário	2	0	313	0	2%	0%
Madeira e cortiça	2	2	1.060	1.534	7%	4%
Papel	4	1	843	1.071	5%	3%
Edição	0	1	0	500	0%	1%
Química	0	2	0	2.985	0%	8%
Minerais n. m.	4	6	1.209	3.771	8%	10%
Produtos metálicos	4	4	805	2.098	5%	6%
Equip. Transporte	0	1	0	500	0%	1%
Total	50	50	16.034	36.351		

Fonte: Anexo A.

Desde logo se podem constatar dois traços que caracterizam a distribuição sectorial das 50 maiores empresas nos dois anos considerados. Primeiro, verifica-se um grande predomínio do sector têxtil, tanto em termos do número de empresas representadas como da participação na força laboral conjunta. As empresas têxteis, que empregam cerca de metade do total de trabalhadores das 50 maiores, representam 56% das empresas, em ambas as listas. Nota-se uma ligeira diminuição na participação deste sector no volume de emprego, embora sem pôr em causa a sua clara preponderância: 54% em 1881 e 49% por altura da 1ª Guerra Mundial.

O predomínio da indústria têxtil torna-se ainda mais relevante, na medida em que mais nenhum ramo de actividade apresenta um peso aproximado ao seu. Em 1881, o segundo ramo mais importante é o tabaqueiro, cujas seis empresas representam 19% do emprego total; todos os outros sectores têm participações no emprego inferiores a 10%. Em 1917, não existe uma diferença tão clara entre o segundo sector mais representado e os que se seguem; assim, o ramo dos minerais não metálicos, com 10% do emprego total, é acompanhado de perto pelas indústrias alimentar, tabaqueira e química.

O segundo traço característico é a ausência de empresas pertencentes a sectores de capital intensivo, que se manifestaram líderes na primeira e na segunda revoluções industriais. O mais significativo desses sectores, pelo papel que assumiu no processo de industrialização e por se manter fortemente representado nas listas das maiores empresas dos principais países por altura da 1ª Guerra Mundial, é o sector de produção de metais primários.

Em Portugal não existia indústria siderúrgica,²⁹⁴ como também não existiam grandes empresas que se dedicassem, em exclusivo, ou maioritariamente, ao fabrico de maquinaria não eléctrica. As indústrias petrolífera e eléctrica não tinham, igualmente, representantes entre as 50 maiores empresas portuguesas.

No entanto, comparando a situação entre os dois anos considerados, pode-se, constatar um sinal de mudança no agrupamento sectorial das 50 maiores empresas,

²⁹⁴ V. Santos (2000).

que consiste na emergência de novos sectores no seio daquele grupo. A lista de 1917 é mais diversificada em termos de ramos de actividade representados. Nesse ano, as 50 maiores empresas distribuem-se por 10 ramos industriais, enquanto que em 1881 o leque se restringe a 7 áreas de actividade. As novas indústrias representadas são: alimentação, química, edição e impressão, e equipamento de transporte. As duas primeiras assumem uma posição, em termos de emprego, similar à de outras indústrias que já constavam da lista de 1881 – tabaco e minerais não metálicos. Por altura da 1ª Guerra Mundial, o sector do vestuário deixa de estar representado entre as 50 maiores empresas.

Estes traços característicos verificam-se igualmente no grupo mais restrito das 10 maiores empresas, revelando-se alguns deles de uma forma ainda mais acentuada. A tabela 3.6 contém informação relativa à distribuição sectorial deste grupo.

Tabela 3.6 – Distribuição sectorial das 10 maiores empresas, 1881-1917

Sectores	Nº de empresas		Nº de trabalhadores			
	1881	1917	1881	1917	1881	1917
Alimentação	0	2	0	2.036	0%	13%
Tabaco	1	1	1.821	3.316	25%	22%
Têxtil	6	3	3.594	4.646	50%	30%
Madeira e cortiça	2	1	1.060	986	15%	6%
Papel	0	1	0	1.071	0%	7%
Química	0	1	0	2.112	0%	14%
Minerais n. m.	1	1	702	1.250	10%	8%
Total	10	10	7.177	15.417		

Fonte: Anexo A.

Também entre as 10 maiores empresas o sector têxtil é dominante, sendo que o decréscimo no seu peso relativo, entre os dois anos em análise, é mais acentuado. Em 1881, a situação é semelhante à observada a propósito das 50 maiores, ou seja, 60% das empresas têxteis emprega metade do total de trabalhadores considerados.

Já em 1917, a participação do sector têxtil no grupo das 10 maiores diminui para 30%, tanto em número de empresas representadas como no número de trabalhadores empregues; essa proporção é significativamente inferior à que o sector tem na lista das 50 maiores empresas daquele ano.

A diversificação dos sectores representados entre os dois períodos em análise, que caracteriza o conjunto das 50 maiores, também se verifica no topo da lista. As 10 maiores empresas de 1881 pertencem a quatro ramos industriais: tabaco, têxtil, cortiça e vidro. Em 1917, esse número eleva-se a sete; a diminuição da representação do têxtil e da cortiça dá lugar à entrada de empresas de três outros sectores: papel, alimentação e química.

Importa notar o caso dos dois últimos ramos industriais referidos: ambos estão ausentes do grupo das 50 maiores de 1881,²⁹⁵ mas durante as décadas seguintes, as suas maiores empresas cresceram a um ritmo que as colocou entre as 10 primeiras, à data da 1ª Guerra Mundial. A entrada e ascensão de empresas destes dois ramos industriais na lista de 1917, ainda que limitada em número, é reflexo de que a segunda revolução industrial estava a tocar a economia portuguesa.

Emerge uma questão que é essencial explorar: seria a distribuição sectorial das 50 maiores empresas industriais diferente, se o critério de dimensão fosse o valor do activo? O que se conhece sobre o valor do activo das empresas, que ficaram de fora das listas, indica que a estrutura sectorial do grupo das maiores apresentaria algumas diferenças.²⁹⁶ Alguns sectores passariam a estar incluídos no grupo das 50 maiores; outros veriam a sua representação dilatada.

Os casos mais significativos respeitam aos sectores alimentar e químico: na lista de 1881 estes dois sectores passariam a estar representados no grupo das maiores²⁹⁷; já no que respeita à lista relativa à 1ª Guerra Mundial, o sector

²⁹⁵ Muito embora a *Companhia União Fabril*, que era a maior empresa química no início da década de 1880, empregasse um número de trabalhadores muito próximo da última empresa da lista V. Capítulo 4.

²⁹⁶ No Capítulo 4 são apresentados valores dos activos de empresas não classificadas na lista das 50 maiores segundo o número de trabalhadores.

²⁹⁷ São os casos da *Companhia União Fabril* e das maiores empresas de moagem a vapor de Lisboa.

alimentar contaria com mais empresas representadas.²⁹⁸ Outros sectores, como o papel e os metais fabricados, veriam a sua representação reforçada.²⁹⁹

Também deve ser apontado o caso de algumas empresas de acabamento têxtil – estampania e tinturaria – que apresentavam dimensão, em termos de activo, suficiente para estarem representadas no grupo das maiores, tanto em 1881 como em 1917.³⁰⁰

As empresas que saíram do grupo das 50 maiores, caso o critério de dimensão fosse o valor do activo, pertenciam às indústrias têxtil e cerâmica, esta última integrada no sector dos minerais não metálicos.

No entanto, os dois traços mais significativos da distribuição sectorial das maiores empresas industriais portuguesas mantêm-se presentes, mesmo com a hierarquização baseada no valor do activo: (1) o grande predomínio da indústria têxtil e (2) a ausência de empresas de produção de metais primários.

3.4.2 – Comparação com o sector industrial português

Importa proceder ao confronto entre a distribuição sectorial das 50 maiores empresas e a distribuição da indústria transformadora como um todo. O conhecimento disponível sobre a estrutura sectorial da indústria portuguesa, para o período anterior à 1ª Guerra Mundial, não é muito seguro. Baseia-se nos inquéritos industriais gerais realizados, com todos os problemas que estes apresentam, e no trabalho estatístico decorrente da actuação das circunscrições industriais.

²⁹⁸ Tratam-se de empresas de moagem de cereais, de refinação de açúcar e de bebidas.

²⁹⁹ No caso da indústria do papel: a *Companhia de Papel de Alenquer* tinha um activo suficiente para se qualificar entre as 50 maiores de 1881; o mesmo acontecia por altura da 1ª Guerra Mundial com a *The Caima Timber Estate and Wood Pulp Company*. No caso da indústria de produtos metálicos: a empresa *Henrique Schalk* tinha dimensão suficiente para se qualificar entre as 50 maiores, segundo o valor do activo; o mesmo acontecia com a *Companhia Previdente* por altura da 1ª Guerra Mundial.

³⁰⁰ O caso mais significativo é o da *Companhia Lisbonense de Estampania e Tinturaria de Algodões*.

A estrutura da indústria portuguesa, na primeira década do século XX, tem sido analisada a partir dos trabalhos de Oliveira Simões e de Azeredo Perdigão, que não sendo inquéritos gerais, fazem a compilação da informação recolhida pelas circunscrições industriais ao longo dos anos.³⁰¹ A distribuição sectorial do emprego, resultante destes dois trabalhos, foi considerada para efeitos da agregação das séries do produto industrial para o período anterior à 1ª Guerra Mundial³⁰², e continua a ser a fonte que a historiografia económica mais recorre para estudar a indústria portuguesa.³⁰³

O inquérito de 1917 tem sido pouco utilizado como fonte para o estudo da estrutura de emprego da indústria portuguesa. Para além do problema da representatividade, comum a todos os seus antecessores, este inquérito tem como desvantagem o facto de ter sido levado a cabo num período marcado pelos problemas conjunturais inerentes à 1ª Guerra Mundial. Contudo, relativamente àqueles dois trabalhos, apresenta as seguintes vantagens:

- a) A recolha dos dados foi efectuada na mesma altura e pela mesma entidade, o que não aconteceu, como se referiu, no caso dos trabalhos de Oliveira Simões e de Azeredo Perdigão.
- b) O número de estabelecimentos e trabalhadores inquiridos foi maior; cerca de 120.000 trabalhadores contra os 74.000 considerados naqueles dois trabalhos.
- c) O número de actividades industriais consideradas é mais diversificado, incluindo sectores como bebidas, mobiliário, curtumes e edição e impressão.
- d) A classificação das actividades é utilizada com maior uniformidade.

³⁰¹ Simões (1913) e Perdigão (1916).

³⁰² V. Reis (1986) e Lains (1990 e 1995).

³⁰³ V. Lains (2005).

Na tabela 3.7 é apresentada a estrutura de emprego da indústria portuguesa, em meados do século XIX e primeiras décadas do século XX.³⁰⁴

Tabela 3.7 – Estrutura sectorial do emprego na indústria transformadora (%)

Ramo de actividade	1852	c. 1910 (Simões)	c. 1910 (Perdigão)	1917
Alimentação	5,3	17,2	19,1	20,5
Tabaco	9,4	6,6	4,5	3,0
Têxteis	63,5	54,7	46,2	32,6
Vestuário				4,1
Curtumes e calçado				2,9
(Madeira e) Cortiça	1,2	7,4	8,9	11,0
Papel	7,6	2,7	2,8	2,2
Edição e impressão				2,2
Produtos Químicos (ind. Sabão)	0,5	1,2	1,0	4,3
Minerais não metálicos	6,7	4,1	5,3	7,1
Metalomecânica	5,8	6,1	12,2	10,0
Total	100	100	100	100

Fonte: Justino (1988-1989: vol. I, 84, 86-7), Simões (1913), Perdigão (1916), *Estatística Industrial. Ano 1917*.

As estruturas do emprego industrial para as primeiras décadas do século XX apresentam os mesmos traços gerais. A indústria portuguesa era dominada por

³⁰⁴ Para 1917 calculou-se a população operária dos estabelecimentos com mais de 10 trabalhadores, com base na estimativa da população envolvida nos estabelecimentos apresentados nos primeiros intervalos do quadro 1 da fonte. Assumiu-se que esses estabelecimentos teriam o número de operário igual à média do intervalo.

sectores associados a bens de consumo. A produção têxtil assumia-se como a actividade industrial mais importante do país, destacando-se claramente de todas as outras. Dois sectores destacam-se devido ao aumento do seu peso no total da indústria nacional: alimentação e madeira e cortiça. Esta tendência resultou, essencialmente, do desenvolvimento da produção de conservas de peixe e da transformação de cortiça, com destino ao mercado internacional. Os sectores de bens de produção, em especial a metalomecânica, tinham um peso muito reduzido na estrutura de emprego industrial.

Contudo, uma comparação mais pormenorizada entre as estruturas alternativas para as primeiras décadas do século XX suscita as seguintes considerações:

- a) A estrutura relativa ao ano de 1917 é composta por mais ramos de actividade.
- b) O sector têxtil apresenta um peso inferior na estrutura baseada no inquérito de 1917, mesmo considerado em conjunto com o emprego na produção de vestuário. Este facto justifica-se, em parte, pela inclusão de um maior número de ramos industriais na estrutura de 1917.
- c) O peso da indústria tabaqueira está sobrevalorizado nas estruturas de 1910. Nas duas estatísticas referentes a essa altura, toda o sector do tabaco está contabilizado, uma vez que só existiam 4 grandes fábricas, as quais eram facilmente recenseáveis. O mesmo acontece no inquérito de 1917. Contudo, este inquérito recenseou um maior número de trabalhadores nos restantes sectores, o que implicou uma diminuição na proporção da força laboral ocupada na produção de tabaco.
- d) O sector químico está subavaliado na informação relativa a 1910, na medida em que os números envolvidos só respeitam à produção de sabão. Tal facto revela-se uma grande limitação, na medida em que não são considerados outros subsectores, como adubos, fósforos e explosivos, que já apresentavam algum desenvolvimento.
- e) O mesmo acontece com o ramo Madeira e cortiça, na medida em que só a indústria corticeira está representada na estrutura de 1910.

Confrontando o agrupamento sectorial da indústria no início da 1ª Guerra Mundial (Tabela 3.7) com o das grandes empresas (Tabela 3.5), constata-se que, de uma forma geral, as distribuições coincidem nos seus principais aspectos:

- a) A elevada concentração do emprego em torno do sector têxtil.
- b) O crescimento do sector alimentar.
- c) A reduzida importância dos sectores da indústria pesada de bens de produção.

Apesar destas semelhanças, existem algumas diferenças de intensidade que devem ser notadas:

- a) Alguns sectores evidenciam um peso no emprego das 50 maiores empresas que é claramente superior àquele que têm no conjunto da indústria transformadora: têxtil, tabaco, química e minerais não metálicos.
- b) Noutros sectores verifica-se o inverso; alimentação, madeira e cortiça e metalurgia são mais importantes na estrutura de emprego da indústria do que na do conjunto das 50 maiores empresas.

Assim, no que respeita aos sectores de actividade em que se concentram as maiores empresas industriais portuguesas, a situação verificada não traduz um cenário em que esse grupo de empresas representasse uma outra realidade que não a de uma indústria dominada por sectores tradicionais e de mão-de-obra intensiva.

3.4.3 – Comparação internacional

A empresa industrial moderna concentrou-se principalmente nos sectores onde se podiam explorar as economias de escala e de gama, resultantes das inovações

tecnológicas da segunda revolução industrial. Esta realidade é semelhante, com algumas especificidades nacionais, aos padrões de distribuição apresentados na Tabela 1.6 da secção 1.3.3.2 (distribuição sectorial das 200 maiores empresas de alguns países, por altura da 1ª Guerra Mundial). Nos países considerados, as maiores empresas concentravam-se nos sectores alimentar, químico, de metais primários, de maquinaria e de equipamento de transporte.

Importa agora confrontar a distribuição sectorial das grandes empresas desses países com a de Portugal, à data da 1ª Guerra Mundial. Para o efeito, é apresentada nas tabelas seguintes a distribuição sectorial das 50 maiores empresas dos países para os quais existem listas publicadas.³⁰⁵

Os países considerados diferenciam-se entre si pela sua dimensão e pelo seu grau de desenvolvimento económico à data da 1ª Guerra Mundial. Diferenciam-se igualmente pela altura e intensidade da difusão da empresa industrial moderna. No trabalho de comparação internacional *Big business and the wealth of nations* esses países são divididos em 3 grupos: (1) Estados Unidos, Alemanha e Grã-Bretanha são pioneiros em termos da emergência da empresa industrial moderna; (2) França, Itália e Espanha constituem o grupo dos seguidores da Europa Ocidental; (3) o Japão é o exemplo de um país de industrialização tardia do Sudeste Asiático.³⁰⁶ Existe igualmente informação para a Austrália, que não foi estudada naquele trabalho, sendo o exemplo de um país pequeno, em termos populacionais, de desenvolvimento tardio, a que acresce o facto de constituir o que normalmente se designa por ‘país novo’. Infelizmente não existem listas publicadas para casos nacionais semelhantes a Portugal, isto é, pequenos países europeus semi-periféricos.

A primeira tabela diz respeito às maiores empresas hierarquizadas de acordo com o número de trabalhadores.³⁰⁷ Para além de Portugal, só existem listas

³⁰⁵ Na medida em que a lista portuguesa só inclui 50 empresas, foi necessário calcular a distribuição sectorial dos outros países para igual número de empresas, o que só foi possível efectuar nos casos em que as listas se encontram publicadas.

³⁰⁶ V. Chandler, Amatori e Hikino (1997).

³⁰⁷ As empresas estão agrupadas pela classificação SIC que, ao nível dos dois dígitos, se assemelha à utilizada em Portugal (CAE).

baseadas nesse critério para a Grã-Bretanha, Alemanha e Japão. A distribuição das maiores empresas destes quatro países revela dois cenários bastante diferentes. No caso de Grã-Bretanha e Alemanha, as empresas agrupam-se, na sua maioria, nos sectores de indústria pesada – metais primários, maquinaria e equipamento de transporte. No caso português e japonês a indústria têxtil concentra mais de metade das 50 maiores empresas.

Tabela 3.8 – Distribuição sectorial das 50 maiores empresas segundo o nº de trabalhadores, c. 1ª Guerra Mundial

Ramo de actividade (SIC)	GB (1907)	Alemanha (1907)	Japão (1918)	Portugal (1917)
20 Alimentação	3	0	0	4
21 Tabaco	1	1	0	1
22 Têxtil	9	1	26	28
23 Vestuário	1	0	0	0
24 Madeira	0	0	0	2
25 Mobiliário	0	0	0	0
26 Papel	0	0	2	1
27 Edição e impressão	0	0	0	1
28 Química	2	3	1	2
29 Petróleo	0	0	0	0
30 Borracha	0	0	0	0
31 Cortumes	0	0	0	0
32 Minerais não metálicos	2	2	4	6
33 Metais primários	17	30	5	0
34 Metais fabricados	0	0	0	4
35 Maquinaria não eléctrica	6	4	0	0
36 Maquinaria eléctrica	2	4	1	0
37 Equipamento de transporte	7	5	9	1
38 Instrumentos	0	0	1	0
38 Miscelânea	0	0	1	0

Fonte: Wardley (1999), Fruin (1992) e Tabela 3.5.

50 50 50 50

Este primeiro agrupamento de casos nacionais não deve ofuscar outras diferenças que os países apresentam entre si. Assim, entre Grã-Bretanha e Alemanha destaca-se a oposição, amplamente sublinhada na literatura, entre

sectores de bens de consumo e de bens de produção. A representação da indústria de metais primários entre as 50 maiores empresas alemãs era quase o dobro da verificada no caso britânico. Na Grã-Bretanha, estavam envolvidas mais empresas na produção de bens para consumo final, como sejam produtos alimentares, têxtil e de higiene e limpeza.

Para lá da grande concentração em torno da indústria têxtil, pode-se constatar algumas diferenças importantes entre a distribuição das maiores empresas portuguesas e japonesas: no caso japonês, as restantes empresas estão mais envolvidas na indústria pesada; destacam-se, em especial, as cinco empresas ligadas à produção de metais primários e as nove empresas de equipamento de transporte, das quais oito se dedicam à construção e reparação naval; em Portugal, como se constatou, não existiam empresas associadas ao primeiro destes sectores, enquanto que no segundo só uma empresa tinha dimensão suficiente para estar integrada entre as 50 maiores.

No que diz respeito aos outros sectores produtores de bens de consumo, para além do têxtil, a situação é inversa. Entre as 50 maiores empresas portuguesas estão representadas empresas alimentares e de tabaco, o que não acontece no caso japonês.

A tabela 3.9 apresenta a distribuição sectorial das 50 maiores empresas ordenadas de acordo com o valor do activo.³⁰⁸ Como se referiu, é maior a disponibilidade de informação utilizando este critério de dimensão, sendo possível contar adicionalmente com os casos norte-americano, francês e espanhol. O padrão de concentração sectorial do conjunto das 50 maiores empresas nestes países é muito semelhante ao verificado no grupo das 200 maiores.

³⁰⁸ Valor de mercado para a Grã-Bretanha.

Tabela 3.9 – Distribuição sectorial das 50 maiores empresas segundo o valor do activo, c. 1ª Guerra Mundial

Ramo de actividade (SIC)	EUA (1917)	GB (1919)	Alemanha (1913)	França (1912)	Espanha (1917)	Japão (1918)
20 Alimentação	6	8	1	3	12	9
21 Tabaco	2	1	0	0	2	0
22 Têxtil	1	9	2	1	6	13
23 Vestuário	0	0	0	0	0	0
24 Madeira	1	0	0	0	1	0
25 Mobiliário	0	0	0	0	0	0
26 Papel	0	0	1	1	1	2
27 Edição e impressão	0	3	0	1	1	0
28 Química	3	8	9	3	7	2
29 Petróleo	9	3	1	0	0	2
30 Borracha	2	1	1	1	0	0
31 Cortumes	1	0	0	0	0	0
32 Minerais não metálicos	0	1	0	2	2	1
33 Metais primários	14	7	21	20	9	10
34 Metais fabricados	1	1	1	0	1	1
35 Maquinaria não eléctrica	2	1	5	1	0	1
36 Maquinaria eléctrica	3	1	4	6	1	2
37 Equipamento de transporte	5	6	4	10	7	7
38 Instrumentos	0	0	0	2	0	0

Fonte: Chandler (1990), Smith (1998), Carreras e Tafunell (1993) e Fruin (1992)

Tem interesse notar a alteração em termos da composição do grupo das 50 maiores que ocorre quando se muda de uma ordenação baseada no número de trabalhadores para outra baseada no valor do activo. A partir dos três casos nacionais em que tal confronto é possível, constata-se que as alterações mais significativas são:

- Tanto no caso britânico como no alemão, a representação do sector dos metais primários é menor se o critério de dimensão utilizado for o valor do activo, verificando-se a situação inversa com a indústria química.
- No caso britânico, a representação do sector de maquinaria não eléctrica é menor se o critério de dimensão utilizado for o valor do activo, verificando-se a situação inversa com a indústria alimentar.

- c) No caso do Japão, o mais significativo para a comparação com Portugal, a mudança de critério de dimensão significa a diminuição da importância da indústria têxtil entre as 50 maiores: de 26 empresas representadas passa para 13. Esta diminuição tem como contrapartida o aumento da representação da indústria alimentar e de metais primários. O sector têxtil continua a ser o mais representado entre as 50 maiores empresas; no entanto, é acompanhado de perto por aquelas duas indústrias.

No caso português, a mudança do critério de dimensão resultaria numa diminuição da representação do sector têxtil, embora não fosse tão significativa como a observada entre as maiores empresas japonesas. O sector em que se verificaria um maior aumento de representação seria o alimentar. Como já se referiu, também as indústrias do papel e dos metais fabricados aumentariam a sua representação, embora em menor escala do que no caso da alimentação.

3.5 - Dimensão

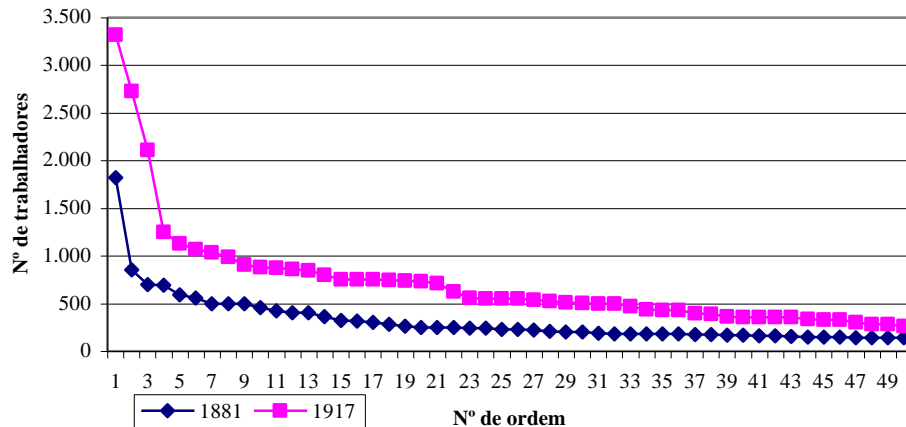
A dimensão das maiores empresas industriais aumentou entre 1881 e 1917? Por altura da 1ª Guerra Mundial, alguma empresa portuguesa tinha dimensão para ser considerada uma grande empresa à escala internacional? A presente secção tem por objectivo analisar estas duas questões.

3.5.1 – Crescimento das maiores empresas nacionais

A dimensão do conjunto das 50 maiores empresas industriais portuguesas aumentou entre 1881 e 1917, tendo a população operária desse grupo crescido, aproximadamente de 16.000 para 36.000, ou seja, mais do que duplicou. A dimensão média destas grandes empresas passou de 321 trabalhadores, no

princípio da década de 1880, para 727, por altura da 1ª Guerra Mundial, o que corresponde a um crescimento de cerca de 126%.

Gráfico 3.3 – Dimensão das 50 maiores empresas, segundo o número de trabalhadores



No Gráfico 3.3 pode-se observar alguns aspectos caracterizadores do conjunto considerado. Desde logo, verifica-se o aumento de dimensão das empresas representadas nas listas. No início da década de 1880, 21 empresas tinham mais de 250 trabalhadores, sendo que nove delas empregavam mais de 500 pessoas. Em 1917, todas as 50 empresas tinham mais de 250 trabalhadores e 32 delas empregavam mais de 500. O número de empresas com mais de 1.000 trabalhadores subiu de uma em 1881 para sete em 1917. Por fim, as empresas que ocupavam a 50ª posição em cada um dos anos, empregavam respectivamente 139 e 262 trabalhadores.

A diferença na dimensão das maiores empresas, nos dois períodos considerados, é mais evidente nas posições cimeiras das listas. A dimensão média das cinco maiores empresas cresceu 126%, de 931 para 2.107 trabalhadores. No fundo das listas, o aumento de dimensão não é tão intenso; a dimensão média das empresas que se situavam entre a 46ª e a 50ª posição cresceu 106%, de 141 para 291 trabalhadores.

No gráfico 3.3 também se pode constatar que as duas curvas de dimensão apresentam desenhos semelhantes. Em ambas as curvas verifica-se uma quebra acentuada no início, seguida por um relativo alisamento na sua configuração.

Para além desta ideia geral, é possível detectar algumas diferenças entre as duas listas. Na lista de 1881, a quebra do início envolve menos empresas, sendo que só uma sai claramente da tendência: a *Companhia Nacional dos Tabacos*, com 1.821 trabalhadores que resultou de uma fusão de duas empresas ocorrida no fim de 1880. Se fossem consideradas as duas empresas antes da fusão, a quebra não seria tão vincada. Embora continuassem a ocupar os dois lugares cimeiros da lista, com 949 e 872 trabalhadores, a sua dimensão era próxima das empresas que se lhes seguem.

No topo da lista de 1917 destacam-se três empresas: *Companhia de Tabacos de Portugal*, *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela* e *Companhia União Fabril*, empregando cada uma delas mais de 2.000 trabalhadores. Nos lugares seguintes encontram-se quatro empresas com massas laborais compreendidas entre 1.000 e 1.250 trabalhadores: *Companhia da Nova e Nacional Fábricas de Vidro da Marinha Grande*, *Companhia Nacional de Moagem*, *Companhia do Papel do Prado* e *Companhia Fabril Lisbonense*.

Na tabela seguinte é apresentada a dimensão média das empresas para cada um dos sectores representados nas duas listas compiladas. Como se constata, em todos os sectores se verificou o aumento desse indicador.

Tabela 3.10 – Dimensão média e maior empresa por nº de trabalhadores

Sectores	Dimensão média		Maior empresa	
	1881	1917	1881	1917
Alimentação	-	701	-	1.128
Tabaco	514	3.316	1.821	3.316
Têxtil	311	635	850	2.729
Vestuário	157	-	171	-
Madeira e cortiça	530	767	560	986
Papel	211	1.071	318	1.071
Edição	-	500	-	500
Química	-	1.493	-	2.112
Minerais n. m.	302	629	702	1.250
Produtos metálicos	201	525	240	750
Equip. Transporte	-	500	-	500
	321	727	1.821	3.316

Fonte: Anexo A.

O maior crescimento registou-se nas indústrias do tabaco e do papel; na primeira a dimensão média mais do que sextuplicou, enquanto que na segunda quintuplicou. Tal facto reflecte o processo de concentração horizontal em que estes sectores estiveram envolvidos, embora com motivações e trajectos diferentes. O mesmo aconteceu no sector vidreiro uns anos antes da 1ª Guerra Mundial; contudo, em 1917, a tentativa de monopolização de que fora alvo já tinha esmorecido, tendo a empresa envolvida nesse processo alienado algumas unidades produtivas e reduzido a sua dimensão.³⁰⁹

Nos ramos têxtil, minerais não metálicos e produtos metálicos, o crescimento da dimensão média das empresas representadas aproxima-se do verificado no conjunto das 50 maiores, ou seja, a duplicação. O sector Madeira e Cortiça foi aquele onde a dimensão média das empresas representadas aumentou numa menor escala, sem que tenha duplicado.

³⁰⁹ V. Barosa (1996).

Na Tabela 3.10 também se regista a dimensão da maior empresa nos vários ramos de actividade. Os maiores aumentos verificaram-se nas indústrias têxtil, papelreira e de produtos metálicos, cuja dimensão da maior empresa triplicou entre os dois anos considerados. O mesmo aconteceria na indústria do tabaco se, em 1881, fosse considerada a maior empresa antes da fusão ocorrida no final do ano anterior.

Nos ramos químico e alimentar, não representados na lista de 1881, também se verifica um grande crescimento na dimensão da maior empresa. No início da década de 1880, a *Companhia União Fabril* já era a maior empresa química portuguesa. A sua força laboral, de 133 trabalhadores, era inferior em 6 indivíduos à da 50ª empresa da lista. Em 1917, a *Companhia União Fabril* empregava cerca de 2.100 trabalhadores, quase 16 vezes mais do que em 1881. A maior empresa alimentar em 1917, a *Nova Companhia Nacional de Moagem*, empregava cerca de 33 vezes mais operários do que a *Companhia de Moagem de Santa Iria* no ano de 1881, que à data era uma das maiores representantes do sector.³¹⁰

* * *

Já foi referido que não existe informação sobre outros indicadores de dimensão generalizada a todas as empresas incluídas nas duas listas ordenadas segundo o número de trabalhadores. Desta forma, não é possível levar a cabo uma comparação sistemática sobre a evolução desses indicadores para as 50 maiores empresas entre princípios da década de 1880 e a altura da 1ª Guerra Mundial.

No entanto, é possível conduzir a análise com base em amostras compostas por um número mais reduzido de empresas. Com esse intuito, e de acordo com os procedimentos descritos no Anexo C, construíram-se duas listas das 25 maiores empresas segundo o valor do activo, uma para 1880 e outra para 1913. A sua

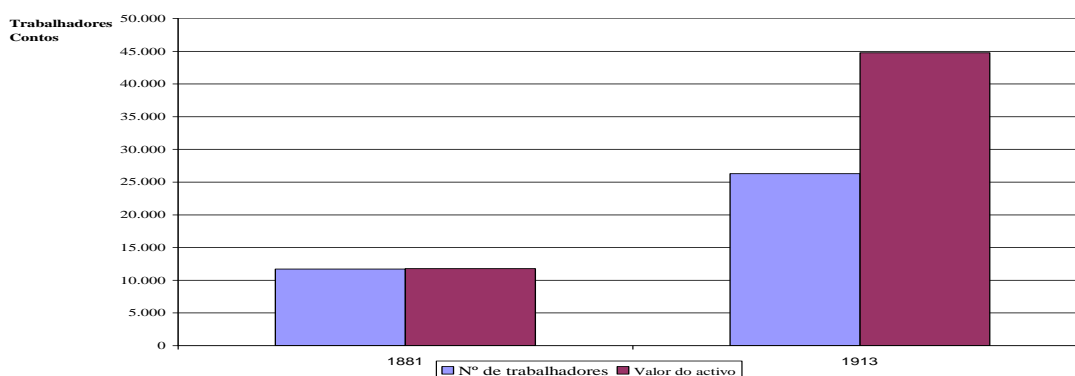
³¹⁰ A partir da resposta da *Companhia de Moagem de Santa Iria* no Inquérito Industrial de 1881, relativamente aos principais centros de produção, pode-se constatar que esta empresa seria a segunda ou a terceira mais importante do seu género. V. Capítulo 4.

análise permite confirmar os traços gerais atrás identificados para as maiores empresas hierarquizadas com base no número de trabalhadores.

O activo total das 25 maiores cresceu significativamente entre os dois anos considerados; o seu valor passou de 11.754 para 44.632 contos, correspondendo a um aumento de 470 para 1.785 contos, em termos de activo médio. No princípio da década de 1880, só uma empresa tinha o activo superior a mil contos, enquanto que em 1913 onze empresas ultrapassavam essa marca.³¹¹ A segunda maior empresa em 1881 tinha um activo na ordem dos 700 contos, sendo que, nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, 17 empresas ultrapassavam esse valor.³¹²

Como se pode constatar no gráfico 3.4, o crescimento em termos de valor do activo foi mais intenso do que o verificado no total de operários empregados pelas 25 maiores empresas. No primeiro caso, a dimensão quase que quadruplicou, enquanto que em termos de força laboral passou de 11.705 para 26.270 trabalhadores, não tendo, assim, chegado a triplicar.³¹³

Gráfico 3.4 – N° de trabalhadores e valor de activo das 25 maiores empresas, 1880-1913

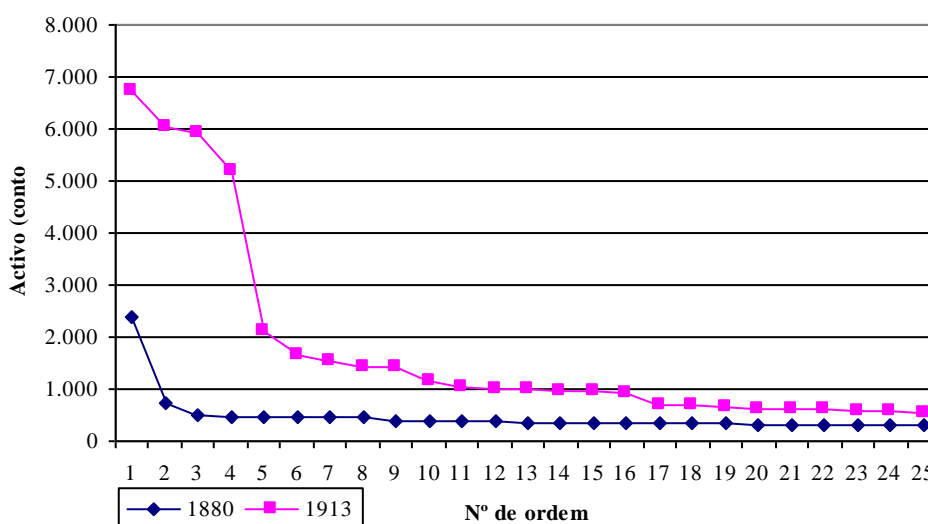


³¹¹ Seguramente que seriam mais, considerando que o valor do activo de algumas empresas em 1913 é uma estimativa. Em especial, veja-se o caso da *Companhia de Moagem Invicta*, para a qual se considerou o capital social que era de quase mil contos.

³¹² Neste número inclui-se a *Companhia das Garrafas de Vidro na Amora*, que na lista figura com 700 contos, os quais se referem unicamente ao valor conjunto do capital social e das obrigações por amortizar.

Outro traço que também caracteriza a hierarquização pelo valor do activo é a grande diferença entre as empresas que se encontram no topo das listas e o resto do grupo. À semelhança do que se verificou no Gráfico 3.3, também as duas curvas ilustradas no Gráfico 3.5 denotam uma acentuada quebra inicial na dimensão das empresas.

Gráfico 3.5 – Dimensão das 25 maiores empresas, segundo o valor do activo



Tal como observado entre as listas baseadas no número de trabalhadores, no grupo relativo à 1ª Guerra Mundial essa quebra inicial dá-se a partir de uma posição inferior. No princípio da década de 1880, só uma empresa se destaca claramente, a *Companhia Nacional de Tabacos*, a qual segundo o inquérito industrial possui um activo de 2.990 contos. O valor da sua produção, 3.510 contos, também estava muito acima do que era comum entre as maiores empresas. Nenhuma outra empresa apresentava indicadores desta ordem de grandeza. A segunda maior empresa em termos de activo, que era igualmente a segunda maior

³¹³ Mesmo em termos de preços constantes, utilizando o índice de preços de Mata e Valério (1994), o total do activo das 25 maiores mais do que triplicou.

empregadora, a *Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense*, tinha um activo próximo dos 700 contos. No que respeita ao valor da produção, o segundo valor mais elevado registado pelo inquérito, entre as empresas que compõem a lista, foi de 460 contos.

Nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, no topo da lista encontra-se um conjunto de quatro empresas cujo valor do activo se destaca das restantes. *Companhia dos Tabacos de Portugal*, *Nova Companhia Nacional de Moagens*, *Companhia Portuguesa de Fósforos* e *Companhia União Fabril* tinham activos compreendidos entre 5.000 e 7.000 contos. A quebra na dimensão só se verifica a partir da 5ª posição, surgindo então um grupo de empresas cujo valor do activo está compreendido entre os 1.000 e os 2.000 contos.

A tabela 3.11 sintetiza os indicadores de dimensão das cinco maiores empresas, isto é, aquelas que, pelo menos sob ponto de vista de um dos indicadores, integram o restrito grupo das três maiores.

Tabela 3.11 - As 5 maiores empresas industriais portuguesas, 1ª Guerra Mundial

Empresa	Nº trab. (1917)	Capital (1913)	Activo (1913)	Capital (1917)	Activo (1917)
Companhia dos Tabacos de Portugal	3.316	4.500	7.124	4.500	8.659
Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela	2.729	758	+ 2.100	758	+ 2.100
Companhia União Fabril	2.112	1.200	5.174	1.200	9.074
Nova Companhia Nacional de Moagem	1.128	4.914	+ 6.033	7.000	+10.156
Companhia Portuguesa de Fósforos	873	4.500	5.938	4.500	5.599

Fonte: Anexo C

+ Estimativa

Para além do número de empregados em 1917 e dos valores do capital social e do activo em 1913, é também apresentado o valor dos dois últimos indicadores para o ano de início da 1ª Guerra Mundial. A principal razão para evidenciar os

dados contabilísticos das empresas em 1917 prende-se com o facto das listas de alguns países, com os quais se pretende levar a cabo uma análise comparativa, se referirem a finais da 1ª Guerra Mundial.

Ora, como se pode verificar na tabela, a dimensão de duas das cinco maiores empresas portuguesas cresceu significativamente entre 1913 e 1917, o que importa ter em consideração no âmbito da comparação internacional. A *Nova Companhia Nacional de Moagem* e a *Companhia União Fabril* afirmaram-se durante este período como as duas maiores empresas da indústria portuguesa, em termos de activo, tendo ultrapassado a *Companhia dos Tabacos de Portugal* e a *Companhia de Fósforos de Portugal*.

3.5.2 – Comparação internacional

Depois de constatado o crescimento de dimensão das maiores empresas industriais portuguesas, entre princípios da década de 1880 e a 1ª Guerra Mundial, importa agora perceber qual a sua posição no seio do *big business* em termos internacionais. A comparação internacional levada a cabo nesta secção refere-se unicamente ao período da 1ª Guerra Mundial.

Por essa altura, como se viu na secção anterior, só três empresas empregavam mais de 2.000 trabalhadores; só três tinham um capital social realizado superior a 4.000 contos; unicamente quatro dispunham de um activo superior a 5.000 contos. Ou seja, só esse pequeno grupo de empresas teria escala internacional. Ainda assim, nenhuma delas cumpria os critérios mínimos para ser classificada como uma grande empresa, de acordo com os parâmetros definidos por Youssef Cassis – 10.000 trabalhadores e 2 milhões de libras de capital social realizado.³¹⁴ Mesmo com base num critério menos exigente, apontado por Harm Schroter – coexistência

³¹⁴ V. Cassis (1999: 7).

de operação multi-estabelecimento e de mais de 5.000 trabalhadores³¹⁵ – nenhuma empresa portuguesa se classificaria no grupo das grandes empresas internacionais.

Como se classificaria, então, a maior empresa industrial portuguesa nas listas dos outros países?

Antes de se abordar esta questão importa notar que a forma da representação gráfica das listas das maiores empresas industriais portuguesas, que se observou na secção anterior, é semelhante à que se verifica nas listas dos outros países. Ou seja, também existe um número reduzido de empresas no topo que se destaca claramente das que se lhes seguem.³¹⁶ Assim, parece existir um padrão na distribuição da dimensão das grandes empresas nos vários casos nacionais.

Só para a Grã-Bretanha, Alemanha e Japão existem listas hierarquizadas com base no número de trabalhadores. Para os dois primeiros países utilizaram-se as listas elaboradas por Peter Wardley relativas a 1907, as quais incluem outros sectores para além da indústria transformadora.³¹⁷ Entre as 130 empresas listadas para a Grã-Bretanha contam-se 68 empresas industriais; no caso da Alemanha, a lista compreende 127 empresas, das quais 85 pertencem à indústria transformadora. Para o Japão conhece-se o número de trabalhadores das 200 empresas com maior valor de activo em 1918, muito embora, esse conjunto não deva corresponder aos 200 maiores empregadores desse país, assumiu-se, por parecer verosímil, que nele estivessem integradas as 50 empresas que empregavam o maior número de trabalhadores.³¹⁸

A tabela 3.12 indica a posição que as três maiores empresas portuguesas ocupariam nas listas desses três países. Note-se que os dados referentes à Grã-Bretanha e Alemanha respeitam a 1907, ou seja, uma década antes do momento a que respeita a informação das empresas portuguesas.

³¹⁵ V. Schroter (1997).

³¹⁶ V. por exemplo, gráficos apresentados em Wardley (1997), para os casos da Alemanha e Grã-Bretanha.

³¹⁷ V. Wardley (1999).

³¹⁸ V., Fruin (1992).

Tabela 3. 12 – Posição da maior empresa portuguesa, segundo o número de trabalhadores, nas listas de outros países

Portugal	Grã-Bretanha	Alemanha	Japão
1 ^a	+68 ^a	79 ^a	30 ^a
2 ^a		83 ^a	36 ^a
3 ^a		+85 ^a	45 ^a

Relativamente à Grã-Bretanha não se conhece a posição exacta das três maiores empresas portuguesas, na medida em tinham dimensões inferiores à da última empresa industrial que consta da lista britânica; neste caso era a 68^a maior empresa, a qual ocupava 4.485 trabalhadores. A posição das três maiores empresas portuguesas na lista britânica seria, provavelmente, similar ao que se verifica relativamente à Alemanha, ou seja, tinham dimensão suficiente para integrarem o último quartel do grupo das 100 maiores empresas. As duas primeiras maiores empresas portuguesas classificadas ocupariam a 79^a e 83^a posições na lista alemã; a terceira maior classificar-se-ia depois a 85^a empresa alemã, última empresa com força laboral conhecida, a qual empregava 2.500 trabalhadores.

A diferença de dimensão das maiores empresas industriais portuguesas relativamente à de outros países é inferior na comparação com o caso japonês. As três maiores empresas eram suficientemente grandes para constarem das listas dos 50 maiores empregadores japoneses. A *Companhia dos Tabacos de Portugal* estariam na 30^a posição, a *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela* na 36^a e a *Companhia União Fabril* ocuparia o 45^o lugar.

Estas primeiras observações são confirmadas pela comparação internacional baseada nas maiores empresas segundo o valor do activo, com o benefício de existir um maior número de casos nacionais para confrontar com a situação

portuguesa.³¹⁹ Na tabela 3.13 estão indicadas as posições das quatro maiores empresas portuguesas, de acordo com aquele critério, nas listas de outros países.³²⁰

Tabela 3. 13 – Posição da maior empresa portuguesa, segundo o valor do activo, nas listas de outros países

Portugal	E.U.A.	Grã-Bretanha	Alemanha	Japão	França	Espanha	Austrália
	(1917)	(1919)	(1913)	(1918)	(1913)	(1917)	(1910)
1 ^a	+200 ^a	88 ^a	85 ^a	48 ^a	42 ^a	16 ^a	4 ^a
2 ^a		150 ^a	102 ^a	52 ^a	48 ^a	20 ^a	6 ^a
3 ^a		189 ^a	104 ^a	56 ^a	49 ^a	21 ^a	7 ^a
4 ^a		+200 ^a	117 ^a	78 ^a	57 ^a	27 ^a	8 ^a

Nenhuma empresa portuguesa tinha dimensão suficiente para se classificar entre as 200 maiores empresas norte-americanas. A 200^a maior empresa dos EUA em 1917 tinha um activo avaliado em 24,4 milhões de dólares, o qual era um valor muito acima do que se poderia encontrar no seio da realidade empresarial nacional. A maior empresa portuguesa naquele ano, a *Nova Companhia Nacional de Moagem*, tinha um activo estimado na ordem dos 10.000 contos, o que ao câmbio corrente equivaleria a 6,7 milhões de dólares.

No caso da Grã-Bretanha, as maiores empresas são hierarquizadas de acordo com o valor de mercado das suas acções, e não segundo o valor do seu activo.³²¹ Tal facto torna mais problemática a comparação com o caso português, dado o incipiente desenvolvimento dos mercados bolsitas portugueses. No final de 1919, ano a que se refere a lista britânica, o valor dos capitais próprios e das obrigações

³¹⁹ V. Chandler (1990), Fruin (1992) e Smith (1998), Carreras e Tafunell (1997), Ville e Merret (2000).

³²⁰ O ano de referência das listas dos países utilizados na comparação internacional não é o mesmo: Austrália (1910), Alemanha e França (1913), E.U.A. e Espanha (1917), Japão (1918) e Grã-Bretanha (1919). Assim, na comparação com cada um dos países optou-se por considerar o valor do activo das quatro maiores empresas no ano a que respeita a referida lista. Foram utilizados os câmbios apresentados em Officer (2002).

³²¹ Em rigor, segundo Schmitz (1995a: 85) e (1995b: 85), a lista relativa à Grã-Bretanha publicada em Chandler (1990), e aqui utilizada na análise comparativa, inclui não só o valor de mercado das acções como também o valor das obrigações.

por amortizar da maior empresa portuguesa, a *Nova Companhia Nacional de Moagem*, era de cerca de 18.800 contos. Ao câmbio corrente, tal valor equivalia a 2,4 milhões de libras, classificando, assim, a empresa de moagem portuguesa na 88ª posição entre as maiores empresas britânicas.

Relativamente às outras empresas portuguesas, utilizado o valor do activo,³²² constata-se que a segunda maior se classificariam em 150º lugar, a terceira em 189ª e a quarta não teria dimensão para integrar o grupo das 200ª maiores.

No confronto com a lista relativa à Alemanha, as quatro maiores empresas portuguesas classificar-se-iam entre o 85º e o 117º lugar. A quinta maior empresa, a *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela*, tinha um activo que ao câmbio corrente estava avaliado em 8 milhões de marcos. Tal valor não era suficiente para se classificar no grupo das 200 maiores empresas alemãs, sendo que o activo da 200ª era de 12,6 milhões de marcos.

Depois destes três países pioneiros na emergência do *Big Business* seguem-se, em termos comparativos, o Japão e a França. Nas listas ordenadas destes países, as maiores empresas portuguesas ocupariam posições similares, aproximadamente em torno do 50º lugar.

Da comparação com o caso espanhol, constata-se que as quatro maiores empresas portuguesas classificar-se-iam entre o 16º e 27º lugar da sua lista ordenada. Contudo, a quinta maior empresa portuguesa, a *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela*, já não tinha dimensão suficiente para integrar o grupo das 50 maiores empresas espanholas.³²³

As maiores empresas australianas são as que mais se equiparam, em termos de dimensão, às maiores empresas de Portugal, sendo que as quatro maiores portuguesas classificar-se-iam entre as dez maiores australianas. Neste caso, ao

³²² É o procedimento utilizado em trabalhos relativos a outros casos nacionais que levam a cabo uma análise comparativa com a lista britânica. V. Giannetti e Vasta (2005), Carreras e Tafunell (1993).

³²³ Mesmo considerando que em 1917 a *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela* tivesse um activo de 2.500, tal valor corresponderia a 7,3 milhões de pesetas. A 45ª maior empresa da indústria transformadora espanhola em 1917, última listada em Carreras e Tafunell (1993), tinha um activo de 8,8 milhões de pesetas.

contrário do que se passava na comparação com os restantes países, outras empresas portuguesas para além das quatro maiores classificar-se-iam entre as maiores australianas; em concreto, as 10 maiores empresas portuguesas integrariam a lista das 30 maiores empresas australianas.

* * *

As 5 maiores empresas portuguesas à data da 1ª Guerra Mundial pertenciam a 4 sectores diferentes: moagem de cereais, tabaco, têxtil e química. Importa agora compará-las com as empresas dos outros países que actuavam no mesmo sector industrial.

Também a partir desta perspectiva se pode constatar a grande diferença que, em termos gerais, existe para com a realidade norte-americana. Em todos os quatro sectores em questão, a diferença entre as maiores dos E.U.A. e de Portugal é muito acentuada.

Relativamente aos outros países, o resultado da comparação não é tão uniforme. Em alguns dos sectores a maior representante desses países é claramente superior à sua congénere portuguesa. Noutros casos, a maior empresa portuguesa tem dimensão comparável, ou mesmo superior, à da primeira empresa dos outros países.

O sector onde se verifica uma maior diferença é o têxtil. A *Fábrica de Fiação e Tecidos de Vizela*, que se destacava como a maior empresa da indústria têxtil portuguesa contando com cerca de 2.700 trabalhadores e com 2.100 contos de activo,³²⁴ estava muito aquém, em termos de dimensão, das suas principais congéneres dos outros países aqui considerados, com excepção da Austrália.

A tabela 3.14 apresenta, para cada país, o valor do activo das três maiores empresas têxteis, assim como o valor do activo da *Fábrica de Fiação e Tecidos do*

³²⁴ A segunda maior empresa têxtil em termos de força laboral, a *Companhia Fabril Lisbonense*, empregaria em 1917 pouco mais de 1.000 trabalhadores. A empresa com o segundo maior valor de activo conhecido era a *Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar*, com cerca de 1.400 contos.

Rio Vizela, convertido na moeda nacional ao câmbio corrente, e ainda os rácios entre a dimensão da empresa portuguesa e das suas congéneres estrangeiras.

Tabela 3. 14 - Comparação com empresas congéneres de outros países: *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela*

	EUA	GB	Alemanha	Japão	França	Espanha	Austrália
	(1917)	(1919)	(1913)	(1918)	(1913)	(1917)	(1910)
Activo	10 ⁶ dolares	10 ⁶ libras	10 ⁶ marcos	10 ⁶ ienes	10 ⁶ francos	10 ⁶ pesetas	10 ⁶ £ Aust.
Maior	123,0	45,0	74,1	69,9	31,8	65,5	n.l.
2ª maior	42,4	16,0	41,1	61,7	23,8	17,9	n.l.
3ª maior	29,8	9,9	32,6	59,2	15,7	14,4	n.l.
FFTRV	1,4	0,3	8,0	2,7	9,9	6,2	0,4
Rácio 1ª/FFTRV	88,4	165,6	9,2	25,8	3,2	10,6	n.l.
Rácio 2ª/FFTRV	30,5	58,9	5,1	22,8	2,4	2,9	n.l.
Rácio 3ª/FFTRV	21,4	36,4	4,1	21,9	1,6	2,3	n.l.

É com as suas congéneres britânicas que a discrepância é superior. A maior empresa têxtil britânica, a *J. & P. Coats*, tinha um valor de mercado em 1919 de 45 milhões de libras e, em 1907, empregava 12.700 trabalhadores. Em termos de força laboral, a maior empresa têxtil britânica era a *Fine Cotton Spinners & Doublers' Association* que empregava 30.000 trabalhadores; o seu valor de mercado era de 9,9 milhões de libras o que a classificava em terceiro lugar entre as empresas têxteis.

Esta superioridade, relativamente à *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela*, não se restringe às primeiras empresas da lista ordenada daquele país. Na lista das 200 maiores empresas britânicas de 1919 estavam representadas 26 empresas têxteis; todas tinham um valor de mercado superior a 1,1 milhões de libras. A lista das maiores empresas britânicas segundo a força laboral para o ano de 1907, elaborada por Christine Shaw³²⁵ e revista por Peter Wardley, inclui 15 representantes da indústria têxtil, todas elas com mais de 4.500 trabalhadores.

³²⁵ V. Shaw (1983).

Em comparação com as suas congéneres japonesas, a dimensão da *Fabrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela* é também muito reduzida. Tal como no caso britânico, o sector têxtil está fortemente representado na lista das maiores empresas. As três principais empresas do sector têxtil do Japão – *Kanegafuchi Spinning*, *Toyo Spinning* e *Dai-Nihon Spinning* – tinham um valor de activo que as classifica no 4º, 5º e 6º lugares da lista ordenada daquele país. Estas empresas empregavam 33.247, 23.538 e 28.454 trabalhadores, o que lhes conferia uma posição ainda mais cimeira na lista das maiores empresas: 1º, 2º e 4º lugares.

A dimensão da *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela* também se revelava inferior em comparação com muitas outras empresas congéneres japonesas. Assim, das 50 empresas que integram o grupo das 200 maiores empresas industriais japonesas, 18 tinham mais de 2.700 trabalhadores e 39 tinham um valor do activo superior a 2,7 milhões de ienes.

A diferença face às maiores empresas têxteis alemãs, francesas e espanholas não é tão acentuada quanto a que se observou nos casos norte-americano, britânico e japonês. Naqueles três países europeus a indústria têxtil não é tão preponderante no grupo das maiores empresas, em termos de números de representantes e da posição por elas ocupadas, como acontece nas listas da Grã-Bretanha e do Japão.

Nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, a maior empresa têxtil alemã, a *Norddeutsche Wolkämmerei u. Kammgarnspinnerei*, tinha um activo valorizado em 74,1 milhões de marcos, o que ao câmbio corrente corresponde a uma dimensão cerca de 9 vezes superior à da empresa portuguesa. Em 1907, esta empresa empregava 8.000 trabalhadores, ou seja, 3 vezes mais do que a *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela*.

Os activos da segunda e terceira maiores empresa alemãs apresentavam valores 5 e 4 vezes superiores, respectivamente, ao da principal empresa portuguesa. Esta inferioridade, em termos de dimensão, mantém-se relativamente a todas as outras 12 empresas têxteis que integram a listas das 200 maiores empresas industriais da Alemanha em 1913. A 15ª maior empresa têxtil alemã tinha um activo valorizado

em 13,6 milhões de marcos, ou seja, 1,7 vezes superior ao da maior empresa portuguesa congénere.

Para a terceira maior empresa, a *Kammgarnspinnerei Stöhr & Co.*, é também conhecido o seu número de trabalhadores em 1907, cerca de 3.000. Esta força laboral é próxima daquela de que dispunha a maior empresa portuguesa, o que poderá significar que em termos de mão-de-obra, ao contrário do observado com o valor do activo, a *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela* equiparar-se-ia a algumas das empresas alemãs que se encontravam nas primeiras posições do seu sector industrial. A lista dos maiores empregadores alemães não apresenta informação para outras empresas têxteis, o que poderá confirmar esta hipótese, no caso de serem aquelas duas empresas efectivamente as maiores do seu sector.

A maior empresa têxtil espanhola, a *Cia. de Hilaturas Fabra Y Coats*, tinha um activo valorizado em 65,5 milhões de pesetas, o que correspondia a uma dimensão quase onze vezes superior à da maior empresa portuguesa. Entre esta empresa espanhola e as que se lhe seguem na lista ordenada existe uma significativa diferença de dimensão, sendo que o valor do activo destas não ultrapassaria os 18 milhões de pesetas. Assim, a discrepância em termos de dimensão da *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela* face às segunda e terceira maiores empresas espanholas não é tão grande quanto a observada na comparação com a primeira.

A lista das 30 maiores empresas da Austrália não inclui nenhuma representante da indústria têxtil. Tal facto significa que a maior empresa têxtil deste país teria uma dimensão inferior à da empresa que se situava na 30ª posição da lista, ou seja, 218 mil libras australianas. Ao câmbio corrente, o valor do activo da *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela* era de 426 mil libras australianas.

Tabela 3. 15 - Comparação com empresas congéneres de outros países: *Companhia dos Tabacos de Portugal*

	EUA	GB	Alemanha	Japão	França	Espanha	Austrália
	(1917)	(1919)	(1913)	(1918)	(1913)	(1917)	(1910)
Activo	10 ⁶ dolares	10 ⁶ libras	10 ⁶ marcos	10 ⁶ ienes	10 ⁶ francos	10 ⁶ pesetas	10 ⁶ £ Aust.
Maior	164,2	22,8	24,2	11,6	n.l.	107,7	5,2
2ª maior	111,2	1,5	n.l.	n.l.	n.l.	54,9	n.l.
CTP	5,5	1,1	25,6	10,6	31,6	24,2	1,4
Rácio 1ª	30,1	21,4	0,9	1,1	n.l.	4,5	3,8
Rácio 2ª	20,4	1,4	n.l.	n.l.	n.l.	2,3	n.l.

No caso da indústria tabaqueira, a análise da Tabela 3.15 revela que a *Companhia dos Tabacos de Portugal* tinha uma dimensão bastante inferior às suas congéneres norte-americana e britânica. A maior empresa dos E.U.A., a *American Tobacco Co.*, tinha um activo avaliado em 164,2 milhões de dólares, uma cifra cerca de 30 vezes superior ao valor do activo da companhia portuguesa. Relativamente à maior empresa tabaqueira britânica, *Imperial Tobacco Co.*, com um valor de mercado de 22,8 milhões de libras em 1919, o diferencial de dimensão era de ordem de grandeza similar ao verificado no caso norte-americano.

A comparação com as suas congéneres espanhola e australiana também aponta para uma menor dimensão relativa da *Companhia dos Tabacos de Portugal*, embora não tão acentuada quanto a verificada no caso dos dois anteriores países. A principal empresa tabaqueira espanhola, *Arrendataria de Tabacos*, era 4,5 vezes maior do que a companhia portuguesa. Tal como em Portugal, a maior empresa industrial australiana era uma tabaqueira, a *British Tobacco Co. (Australia) Ltd*, que tinha um activo cerca de 3,6 vezes superior ao da sua congénere portuguesa.

Em comparação com as suas congéneres alemã e japonesa, a *Companhia os Tabacos de Portugal* apresentava uma dimensão superior à primeira (24,2 milhões de marcos da *Georg Jasmatzki* contra 27,2 milhões de marcos da empresa portuguesa) e ligeiramente inferior ao da segunda, a *Toa Tobacco*, que tinha em

1918 um activo de 11,6 milhões de ienes (sendo o da empresa portuguesa, naquele ano, de 10,6 milhões de ienes).

À data da 1ª Guerra Mundial, as principais linhas de produtos da *Companhia União Fabril* eram os químicos inorgânicos e os adubos químicos. Na tabela 3.16 é feito o confronto entre a maior empresa química portuguesa e as três maiores empresas dos outros países com linhas de produtos similares (códigos SIC 281, 286 e 287).³²⁶

Tabela 3. 16 - Comparação com empresas congéneres de outros países: *Companhia União Fabril*

	EUA	GB	Alemanha	Japão	França	Espanha	Austrália
	(1917)	(1919)	(1913)	(1918)	(1913)	(1917)	(1910)
Activo	10 ⁶ dolares	10 ⁶ libras	10 ⁶ marcos	10 ⁶ ienes	10 ⁶ francos	10 ⁶ pesetas	10 ⁶ £ Aust.
Maior	263,3	18,7	128,2	20,4	44,0	44,9	0,4
2ª maior	155,9	8,0	121,3	15,3	36,0	21,5	0,3
3ª maior	94,4	6,1	111,2	11,3	27,8	15,3	n.l.
CUF	6,0	1,4	19,8	11,7	24,4	26,6	1,1
Rácio 1ª/CUF	43,8	13,3	6,5	1,7	1,8	1,7	0,4
Rácio 2ª/CUF	25,9	5,7	6,1	1,3	1,5	0,8	0,3
Rácio 3ª/CUF	15,7	4,3	5,6	1,0	1,1	0,6	n.l.

A *Companhia União Fabril* tinha uma dimensão muito inferior relativamente às empresas congéneres norte-americanas, britânicas e alemãs. A escala de actividade das principais empresas desses países, como a *E. I. du Pont de Nemours & Co*, a *Brunner, Mond & Co.*, a *United Alkali Co*, a *BASF* e a *Bayer*, era várias vezes superior à da companhia portuguesa.

³²⁶ Desta forma, relativamente à maior empresa do sector químico da Grã-Bretanha, não foi considerada a *Lever Brothers*, na medida em que a sua principal linha de produtos, químicos de consumo, não era central na actividade da Companhia União Fabril.

A discrepância da dimensão também se verifica no confronto com as outras empresas químicas integradas nas listas destes três países em posições mais baixas. No caso dos E.U.A., todas as 28 empresas químicas que constam da lista das 200 maiores tinham dimensão, em termos de valor de activo, superior à *Companhia União Fabril*. Já na comparação com o caso britânico, revela-se que a companhia portuguesa tem dimensão semelhante à 14ª empresa química da lista das 200 maiores empresas. No caso alemão, 18 das 30 empresas químicas que integram a lista das 200 maiores tinham um valor de activo superior ao da companhia portuguesa.

Na comparação com os casos do Japão, França e Espanha, a *Companhia União Fabril* apresenta-se com uma dimensão mais equiparada às maiores empresas suas congéneres. A companhia portuguesa tinha um pouco mais de metade da dimensão da primeira empresa de cada um desses países. No entanto, aproximava-se rapidamente das empresas que se lhe seguiam: tinha dimensão superior às 3ª, 4ª e 2ª maiores empresas japonesa, francesa e espanhola, respectivamente. Deve ser contudo notado que, relativamente à comparação com o caso francês, não se está a ter em consideração a *Saint-Gobain*, a maior empresa industrial francesa, que, em 1913, apresentava 136 milhões de francos de activo. Muito embora ela fosse a maior produtora francesa da indústria química, apresentava-se classificada no sector dos minerais não metálicos, visto que a sua principal actividade era a produção de vidro.

No caso da Austrália a companhia portuguesa tinha dimensão superior às duas maiores empresas químicas representadas na lista desse país.

A *Nova Companhia Nacional de Moagem* era à data da 1ª Guerra Mundial a maior empresa de moagem portuguesa. A comparação com as suas congéneres dos outros países revela que tinha dimensão suficiente para ser considerada, no seu sector (SIC 204), uma grande empresa à escala internacional.³²⁷

³²⁷ Importa notar que não são conhecidos relatórios anuais publicados para esta companhia, sendo uma estimativa o valor do activo que se está a considerar, o qual está, certamente, sub-avaliado.

Tabela 3. 17 - Comparação com empresas congéneres de outros países: *Nova Companhia Nacional de Moagem*

	EUA	GB	Alemanha	Japão	França	Espanha	Austrália
	(1917)	(1919)	(1913)	(1918)	(1913)	(1917)	(1910)
Activo	10 ⁶ dolares	10 ⁶ libras	10 ⁶ marcos	10 ⁶ ienes	10 ⁶ francos	10 ⁶ pesetas	10 ⁶ £ Aust.
Maior	40,0	3,0	n.d.	7,7	27,7	n.d.	n.d.
2ª maior	29,3	1,7	n.d.	6,6		n.d.	n.d.
NCNM	6,7	2,4	23,0	13,1	28,4	29,8	1,2
Rácio 1ª/NCNM	5,9	1,2	n.d.	0,59	0,97	n.d.	n.d.
Rácio 2ª/NCNM	4,4	0,7	n.d.	0,50		n.d.	n.d.

Só relativamente às empresas congéneres norte-americanas existia uma assinalável diferença de dimensão. A companhia portuguesa era 5,9 vezes inferior à *Quaker Oats Co* e 4,4 vezes inferior à *Standard Milling Co*, respectivamente a maior e a segunda maior empresas norte-americanas de transformação de cereais.³²⁸ Note-se, contudo, que dos 4 sectores considerados, a moagem é aquele em que a diferença entre empresas congéneres dos dois países é menor.

A *Joseph Rank, Ltd.* e a *Spillers & Bakers, Ltd.*, as duas maiores empresas de moagem britânicas, tinham em 1919 um valor de mercado estimado em 3 e 1,7 milhões de libras, respectivamente. No final desse ano, o montante de capital social e de obrigações da *Nova Companhia Nacional de Moagem* estava avaliado em cerca de 18.800 contos, equivalente, ao câmbio corrente, a cerca de 2,4 milhões de libras, o que qualificaria a empresa portuguesa como a segunda maior da indústria de moagem britânica.

O activo da maior empresa de moagem francesa em 1913, *Grands Moulins de Corbeil*, estava avaliado em 27,7 milhões de francos. Este valor é ligeiramente inferior à estimativa de activo da companhia portuguesa, que, ao câmbio corrente, era de 28,4 milhões de francos.

³²⁸ Embora a *Corn Products Refining Co* seja a primeira empresa da lista dos EUA classificada do código SIC 204, não foi considerada nesta comparação por se dedicar à produção de óleos de milho; v. Chandler (1990: 149).

No que respeita ao Japão, Alemanha, Espanha e Austrália, a comparação é ainda mais favorável à *Nova Companhia Nacional de Moagem*, sendo que nas listas destes quatro países não existe representada nenhuma empresa de moagem com dimensão equiparável à da companhia portuguesa.

As duas maiores empresas congéneres integradas na lista das 200 maiores empresas japonesas em 1918 eram a *Japan Flour Mills*, e a *Nisshin Flour Mills*. Tanto em termos de valor do activo, 7,7 e 6,6 milhões de ienes, como de número de trabalhadores, 348 e 445, respectivamente, ficavam atrás da *Nova Companhia Nacional de Moagem*.

Nas listas publicadas para a Alemanha, Espanha e Austrália não constam empresas de moagem de cereais, depreendendo-se que teriam dimensões inferiores à da última empresa representada nessas listas.

* * *

A comparação internacional foi conduzida até agora em termos de dimensão absoluta das empresas. No entanto, torna-se pertinente fazer uso de indicadores relativos nessa análise comparativa, na medida em que fornecem uma avaliação simples do peso que as grandes empresas têm na actividade económica dos países onde estão inseridas.

Nas tabelas 3.18 e 3.19 são apresentados dois tipos de indicadores relativos; na primeira, o rácio entre o número total de trabalhadores das maiores empresas da Grã-Bretanha, Alemanha, Japão e Portugal³²⁹ e a população desses países; no segundo, o peso do activo das 25 maiores empresas no Produto Interno Bruto.

³²⁹ Cálculos próprios baseados em Wardley (1999), Fruin (1992), Mitchell (1998), Tabela A.2 e Mata e Valério(1994).

Tabela 3. 18 - Nº de trabalhadores das maiores empresas por 1.000 habitantes, 1907-1918

	GB	Alemanha	Japão	Portugal
25 maiores	8,7	11,5	4,5	4,2
50 maiores	12,5	16,3	5,6	5,9

Tabela 3. 19 - Peso do valor activo das 25 maiores empresas no PIB, 1913-1919 (%)

EUA	GB	Alemanha	Portugal
13,1	9,7	7,8	4,7

A análise dessas tabelas permite constatar que as maiores empresas portuguesas têm um peso na economia nacional significativamente inferior em comparação com os países pioneiros no desenvolvimento do *big business*.

3.6. Posição relativamente às grandes empresas de outros sectores

Nesta secção pretende-se confrontar as maiores empresas industriais portuguesas com outras grandes organizações empresariais do país. Em primeiro lugar, mantendo a análise no âmbito da indústria transformadora, as maiores empresas são confrontadas com as organizações fabris administradas directamente pelo Estado. Depois, são comparadas com algumas das principais empresas de outros sectores da economia portuguesa, como a banca, os seguros, os transportes, as utilidades públicas e as minas.

3.6.1. – Estabelecimentos fabris explorados pelo Estado

A compilação das listas das maiores empresas portuguesas não levou em conta a actividade empresarial do Estado. De modo a avaliar o que foi deixado de fora do universo de estudo, importa atender à participação daquela entidade no domínio da actividade industrial, perspectivando, em especial, a dimensão das organizações que tinha sob à sua tutela.

Durante o período considerado, o Estado Português manteve sob tutela algumas unidades produtivas de cariz industrial, na sua maioria destinadas à produção de bens para equipar as forças militares.

O *Arsenal da Marinha*, construído em 1759, em Lisboa, no espaço do antigo estaleiro da Ribeira das Naus, foi destruído pelo terramoto de 1755. Até à entrada em funcionamento dos estaleiros da Rocha do Conde de Óbidos, integrados no Porto de Lisboa, em finais do século XIX, o *Arsenal da Marinha* foi a principal unidade de construção e reparação naval do país.³³⁰

A Fábrica da Cordoaria Nacional foi outra unidade manufactureira criada no período pombalino; iniciou a sua actividade em 1779, e dedicava-se à produção de cabos, velas e bandeiras, para abastecer as embarcações da marinha de guerra portuguesa.

Na ribeira de Barcarena, no concelho de Oeiras, funcionaram, desde o reinado de D. João II, instalações para fabrico de pólvora negra. Durante um longo período, o Estado deu a exploração dessas unidades por contrato de arrendamento a particulares.³³¹

A *Fundição e Fábrica de Armas*, localizada em Lisboa, teve origem numa manufactura fundada por D. Manuel I, tendo sido também reconstruída depois do terramoto de 1755, sob a égide do Marquês de Pombal. Dedicava-se à fundição de

³³⁰ Sobre esta unidade de construção e reparação naval estatal, v. Lima (1982: 1350-1353). Para a descrição da sua situação em meados da década de 1870, v. Pery (1875: 157-160).

³³¹ Sobre as várias fases deste estabelecimento fabril, v. Quintela, Cardoso e Mascarenhas (1999).

canhões de bronze, de sinos e de estatuária, fabrico de armas brancas e portáteis, de espingardaria de projecteis, de balas, etc.³³²

Fora do universo militar, o Estado era proprietário da *Casa da Moeda*, unidade industrial dedicada a uma tarefa tradicionalmente da sua competência, a cunhagem de moeda metálica. A sua origem remonta ao princípio da nacionalidade, tendo entrado na sua fase moderna no princípio do século XIX, com a mudança de instalações e a introdução da maquinofactura. Em 1845 foram integradas na *Casa da Moeda* as oficinas do Papel Selado, juntando a produção de moeda metálica e a de valores selados, assim como de outros produtos secundários.³³³

O Estado também detinha e explorava a *Imprensa Nacional*, unidade industrial dedicada à edição e impressão.

Dos três inquéritos à indústria nacional realizados ao longo do período considerado, só o de 1890 recenseou as fábricas pertencentes ao Estado, as quais estão indicadas na tabela 3.20.

Tabela 3.20 - Fábricas pertencentes ao Estado, 1890

Unidade fabril	Sector	Localização	Nº trab.
Fundição e fábrica de armas	Armamento	Lisboa	493
Fábrica de Pólvora de Barcarena	Explosivos	Oeiras	150
Arsenal da Marinha	Construção naval	Lisboa	1.384
Cordoaria Nacional	Construção naval	Oeiras	144
Casa da Moeda	Moeda	Lisboa	168
Imprensa Nacional	Edição e impressão	Lisboa	327

Fonte: *Inquérito Industrial de 1890*, Volume IV, Quadro 1.

³³² Sobre a evolução verificada nesta unidade fabril de material bélico, v. Folgado e Custódio (1999: 29-35).

³³³ Sobre a evolução da Casa da Moeda, em termos organizativos e tecnológicos, v. Bastien (1991).

Estas fábricas têm dimensões diversas. A *Cordoaria Nacional*, a *Fábrica de Pólvora da Barcarena* e a *Casa da Moeda* empregavam entre 144 e 168 trabalhadores o que lhes conferia um lugar no final da lista das 50 maiores empresas da indústria transformadora de 1881. A *Fundição e Fábrica de Armas* e a *Imprensa Nacional* integrariam tal lista entre a 10ª e a 15ª posições. Por fim, o *Arsenal da Marinha*, tinha uma dimensão, em termos de força laboral, que só era ultrapassada por uma única empresa industrial privada.

A partir de finais do século XIX assistiu-se a uma renovação do parque fabril que o Estado explorava para abastecer as suas forças militares, com a fundação de modernas unidades produtivas na zona oriental de Lisboa. Em 1897 foi fundada a *Manutenção Militar*, composta por unidades de moagem de cereais, de panificação, de fabrico de massas alimentares e de bolachas e produtos similares, sendo responsável pelo fornecimento desses bens ao exército, marinha e outros corpos e estabelecimentos dependentes do Estado.³³⁴ Em 1898 foi fundada a *Fábrica de Pólvora de Chelas* que passou a produzir pólvora branca, associando-se assim ao desenvolvimento que nesta área se estava a verificar em termos internacionais.³³⁵ Em 1908 iniciou-se a laboração na *Fábrica de Material de Guerra do Braço de Prata* para onde viria a ser transferida, de uma forma faseada, a actividade da centenária *Fundição e Fábrica de Armas*, a qual encerrou em 1927.

Na segunda metade da década de 1890, o *Arsenal da Marinha* foi objecto de um processo de modernização com vista a capacitá-lo para a construção naval de ferro e aço, sendo que, até então, se limitava a construir embarcações em madeira. Em 1927, a sua actividade foi transferida para o *Arsenal do Alfeite*.³³⁶

Algumas das fábricas estatais foram administradas no âmbito de estruturas mais alargadas, no seio da administração pública, atendendo a uma lógica não só produtiva, mas também de aprovisionamento das várias estruturas militares dispersas pelo território nacional.

³³⁴ V. Folgado e Custódio (1999: 108-115).

³³⁵ *Idem*, pp. 66-70.

³³⁶ V. Lima (1982: 1350-1353).

Em 1917, o *Arsenal da Marinha* e a *Fábrica da Cordoaria Nacional* estavam sob a tutela da administração dos Serviços Fabris do Ministério da Marinha.³³⁷ O Arsenal do Exército, ao contrário do da Marinha, não designava um único estabelecimento, mas sim um conjunto de várias fábricas. Em 1853 tinha sete dependências, entre as quais a fundição e fábrica de armas e a fábrica de pólvora de Barcarena.³³⁸ Em 1917, competia ao arsenal a aquisição, construção e reparação do material de guerra, a sua conservação, fornecimento e fiscalização; integrava as fábricas de Chelas, de Barcarena e de Braço de Prata, depósitos territoriais em várias localidades e ainda outras secções técnicas e de controlo.³³⁹

Para terminar o tópico da actuação estatal na indústria transformadora, resta ainda fazer duas referências: em primeiro lugar, o Estado era proprietário da Real Fábrica de Vidros da Marinha Grande desde 1825, altura em que a recebeu por disposição testamentária de um dos seus fundadores. Até à 1ª Guerra Mundial, essa unidade industrial nunca foi explorada directamente pelo Estado, optando este por arrendá-la a terceiros³⁴⁰; em segundo lugar, entre 1888 e 1891, o Estado explorou directamente a indústria do tabaco. Tratou-se, no entanto, de uma situação pontual, de que em capítulos seguintes se dará conta.

Como ligação à próxima secção refira-se ainda que o Estado, à data da 1ª Guerra Mundial, também actuava no sector dos serviços. As principais áreas de intervenção eram três: (1) através da *Administração-Geral dos Correios e Telégrafos* monopolizava a oferta de serviços postais e de telégrafo, bem como o desenvolvimento da rede telefónica fora das cidades de Lisboa e do Porto³⁴¹; (2) na área do transporte ferroviário, por intermédio dos *Caminhos-de-Ferro do Estado*, explorava algumas linhas que fora forçado a adquirir na sequência de problemas financeiros das empresas que as exploravam. Essas linhas constituíam duas redes

³³⁷ V. *Anuário Comercial de Portugal. Ano de 1917*, Volume I, pp. 500-503.

³³⁸ Folgado e Custódio (1999: 33).

³³⁹ V. *Anuário Comercial de Portugal. Ano de 1917*, Volume I, p. 442.

³⁴⁰ V. lista de arrendatários em Barros (1969: 144-145).

³⁴¹ V. Mata e Valério (1994: 152)

ferroviárias: a do Minho e Douro e a do Sul e Sueste; (3) no sector financeiro, o Estado administrava a *Caixa Geral dos Depósitos*.³⁴²

3.6.2. – Empresas de outros sectores de actividade

As grandes organizações empresariais não são um fenómeno exclusivo da indústria transformadora. Segundo o modelo de Chandler, os sectores dos transportes, comunicações e distribuição foram tocados pela moderna organização empresarial antes desta ter emergido no sector industrial.³⁴³ A natureza alargada do *big business* levou vários autores a não limitarem a sua análise deste fenómeno à indústria transformadora.³⁴⁴

Neste sentido, muito embora o presente trabalho seja sobre a indústria transformadora, esta secção é dedicada a perspectivar qual a posição relativa das maiores empresas industriais nos grandes negócios do país. Para esse efeito, a partir dos relatórios publicados das sociedades anónimas, foi compilado o valor do activo e do capital social das maiores representantes dos outros sectores da economia portuguesa, de modo a confrontá-los com semelhantes indicadores relativos às empresas industriais. Adicionalmente, procurou-se conhecer o número de trabalhadores daquelas empresas, tendo-se revelado escassa a disponibilidade desse tipo de informação para o sector não industrial.

Na tabela 3.21 constam as companhias com valores de activo mais elevados, incluindo as maiores da indústria transformadora. Esse conjunto de empresas pode ser encarado como uma aproximação das maiores empresas portuguesas, sendo, assim, uma primeira contribuição para a futura construção de uma lista ordenada das maiores empresas não financeiras portuguesas, à semelhança do que existe para outros países.

³⁴² Sobre a participação do Estado no sector terciário nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, v. Nunes, Bastien e Valério (2004).

³⁴³ V. Chandler (1977).

³⁴⁴ V., por exemplo, Cassis (1999) e Carreras e Tafunell (1993).

Tabela 3.21 – As 10 maiores empresas portuguesas não financeiras, 1913

Ordem	Empresa	Sector	Activo	Capital Social
1	Companhia dos Caminhos de Ferro Portugueses	Transp. Ferroviários	73.367	5.999
2	Comp. Caminhos de Ferro Portugueses da Beira Alta	Transp. Ferroviários	18.336	1.800
3	Companhia das Águas de Lisboa	Água	14.451	7.000
4	Companhas Reunidas de Gás e Electricidade	Gás e Electricidade	14.346	9.900
5	Companhia Nacional dos Caminhos de Ferro	Transp. Ferroviários	8.914	934
6	Companhia dos Tabacos de Portugal	Indústria	6.712	4.500
7	Nova Companhia Nacional de Moagem	Indústria	6.033	4.914
8	Companhia de Carris de Ferro do Porto	Transp. Urbanos	6.294	3.400
9	Companhia Portuguesa dos Fósforos	Indústria	5.938	4.500
10	Companhia União Fabril	Indústria	5.174	1.200

Fontes: Anexo C

As dez maiores empresas não financeiras à data da 1ª Guerra Mundial concentravam-se em três áreas de actividade: caminhos-de-ferro, utilidades públicas e indústria transformadora.

Os caminhos-de-ferro foram pioneiros na emergência das grandes organizações empresariais nos vários países, em virtude das especificidades relacionadas com o elevado volume de investimento requerido e da complexidade associada à sua operação.³⁴⁵ Também em Portugal, o desenvolvimento do sector ferroviário, muito embora evidenciasse uma menor intensidade do que o verificado noutros países europeus, coincidiu com a criação de grandes organizações responsáveis pela sua implementação e exploração. Para além das linhas-férreas geridas pelo Estado, que representavam nas vésperas da 1ª Guerra Mundial cerca de um terço da extensão total, outras existiam que eram exploradas por empresas privadas. As três maiores empresas ferroviárias privadas portuguesas, em termos de valor de activo, eram a *Companhia dos Caminhos-de-Ferro Portugueses*, a *Companhia do Caminho-de-Ferro da Beira Alta* e a *Companhia Nacional dos Caminhos-de-Ferro*.

³⁴⁵ V. Chandler (1977).

A primeira destas empresas foi criada em 1860, com o objectivo de explorar a linha do Norte, que ligava Lisboa ao Porto, e a do Leste, que ligava Lisboa a Badajoz. O valor do seu activo, cerca de 70.000 mil contos em 1913, não tinha comparação com o de nenhuma outra empresa. No final de 1912, esta companhia ferroviária tinha inscrito na sua Caixa de Reformas e de Pensões 3.274 empregados e operários.³⁴⁶

A segunda maior empresa portuguesa nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, também ferroviária, a *Companhia do Caminho-de-Ferro da Beira Alta*, tinha um activo de cerca de 18.000 contos. Esta empresa foi criada em 1879 com o objectivo de construir e explorar uma linha entre a Figueira da Foz e Vilar Formoso. A terceira maior empresa ferroviária, a *Companhia Nacional dos Caminhos-de-Ferro*, fundada em 1885, explorava, à data da 1ª Guerra Mundial, a linha de Foz-Tua a Bragança e o ramal de Santa Comba Dão a Viseu. Em 1913, o seu activo estava avaliado em 8.914 contos, o que a classificava como a quinta maior empresa portuguesa.

A segunda área de actividade em que se concentravam as maiores empresas portuguesas era a que se relaciona com as infra-estruturas urbanas. O crescimento das cidades portuguesas, em especial Lisboa e Porto, foi acompanhado pela necessidade do fornecimento de um conjunto de serviços de carácter urbano, como o abastecimento de água, electricidade e gás, e os transportes públicos. A resposta a estas necessidades deu origem à criação de grandes empresas, sendo de maior dimensão as que serviam a cidade de Lisboa.

À data da 1ª Guerra Mundial, as terceira e quarta maiores empresas portuguesas, com um activo de valor semelhante, na ordem dos 14.000 contos, estavam envolvidas no fornecimento deste tipo de serviços à cidade de Lisboa. O abastecimento de água era assegurado pela *Companhia das Águas de Lisboa*, cuja fundação data de 1868. O gás e a electricidade eram fornecidos pela *Companhias Reunidas de Gás e Electricidade*, empresa que resultou da fusão da *Companhia*

³⁴⁶ V. Relatório e Contas da companhia relativo ao exercício de 1912, p.33

Lisbonense de Iluminação a Gás e da *Companhia Gás de Lisboa*, ocorrida em 1891.

A dimensão das empresas que prestavam iguais serviços na cidade do Porto era inferior, em comparação com as suas congéneres lisboetas. A *Companhia de Gás do Porto*, fundada em 1889, tinha, em 1913, um activo de cerca de 3.900 contos. A *Sociedade Energia Eléctrica do Porto*, fundada em 1907, tinha um activo valorizado em cerca de 800 contos nas vésperas da 1ª Guerra Mundial. Não se conhece o valor do activo da *Companhia Águas do Porto*, sendo de supor que não seria suficiente para se qualificar entre as 10 maiores, à semelhança do verificado nas empresas portuenses de gás e de electricidade.

No que diz respeito aos transportes urbanos, cada uma das duas maiores cidades eram servidas por carreiras exploradas por duas companhias privadas. A *Companhia de Carris de Ferro de Lisboa*, em 1899, como solução para a electrificação da rede, arrendou a exploração das suas linhas a uma companhia britânica, *Lisbon Electric Tramways*. Esta companhia tinha um capital social de um milhão de libras, o que ao câmbio corrente correspondia a cerca de 5.000 contos.³⁴⁷

A *Companhia de Carris de Ferro do Porto* proporcionava este tipo de serviço na segunda maior cidade do país. Nas vésperas da 1ª Guerra Mundial tinha um activo de 6.294 contos, o que a colocava entre as 10 maiores empresas portuguesas. Em 1909 empregava 621 trabalhadores nas suas várias secções.³⁴⁸

O serviço telefónico começou a funcionar em Portugal em 1882, tendo o estabelecimento e a exploração das redes nas duas maiores cidades do país sido concessionada a uma companhia de capitais britânicos, a *Anglo-Portuguese Telephone Co.*³⁴⁹ No início da 1ª Guerra Mundial, esta companhia empregava 486 trabalhadores.³⁵⁰

³⁴⁷ V. Vieira (1982: 192).

³⁴⁸ *Boletim do Trabalho Industrial* n° 39, p. 37, quadro n° 5.

³⁴⁹ V. Mata e Valério (1994: 152).

³⁵⁰ V. *Anuário Estatístico de Portugal*, 1917

As duas maiores empresas mineiras a operar em Portugal eram a *Mason & Barry* e *Société Anonyme Belge des Mines d'Aljustrel*, ambas dedicadas à extracção de pirites na região alentejana. A primeira explorava sob arrendamento a mina de S. Domingos, localizada no concelho de Mértola, cuja concessionária era a *La Sabina*. A segunda tinha a concessão das minas de Algarès e S. João do Desterro, no concelho de Aljustrel.

A dimensão destas duas empresas, em termos de número de trabalhadores, situava-se ao nível das maiores empresas da indústria transformadora: a arrendatária da mina de S. Domingos empregava, em 1913, 2.670 operários, enquanto que a empresa das minas de Aljustrel dava trabalho a 1.483 operários.³⁵¹ A força laboral destas duas empresas decresceu significativamente durante o período da 1ª Guerra Mundial, empregando cada uma delas cerca de 1.000 operários em 1913.

Quanto a indicadores financeiros, existe unicamente informação sobre o capital social com que foi constituída a sociedade anónima das minas de Aljustrel: 1.200 mil francos belgas.³⁵²

As outras empresas mineiras que exploravam o subsolo português tinham uma dimensão bastante mais reduzida em comparação com as duas anteriores. Entre elas, pode-se destacar uma empresa que atravessa todo o período considerado e que procurava integrar indústria extractiva e transformadora. Trata-se da *Companhia do Cabo Mondego* e da sua arrendatária *Guimarães & Bracourt*. Esta última foi transformada em 1913 em sociedade por quotas com um capital social de 362,4 contos.³⁵³

³⁵¹ V. Guimarães (2001: 155).

³⁵² *Idem*.

³⁵³ Os estatutos foram publicados no *Diário do Governo* nº 17 de 21 de Janeiro de 1913

Uma outra empresa merece ser referenciada pela sua importância na produção de carvão era a *Empresa da Mina de S. Pedro da Cova*. Apresentava um capital social de 200 contos e empregava 642 trabalhadores.³⁵⁴

Relativamente à actividade agrícola, seria nos sectores vitivinícola, em especial na região do Douro, e cerealífero, no Alentejo, que a dimensão das explorações seria maior e onde imperava mais intensamente o modo capitalista de produção. Contudo, a natureza familiar das empresas condiciona o conhecimento da sua dimensão. Todavia, é possível destacar uma empresa no panorama nacional: a *Sociedade das Lezírias do Tejo e Sado*, constituída em 1839, com um capital social de 2.000 contos.

No sector do comércio destacam-se duas áreas onde se podiam encontrar grandes empresas: (1) a comercialização de vinho; e (2) o retalho de massas. A produção de vinho era um sector de grande importância na economia portuguesa e assumia-se como a principal exportação do país, sendo que várias empresas se dedicavam a essa actividade. A grande maioria dessas empresas tinha um carácter familiar, sendo a figura da sociedade anónima pouco utilizada na organização empresarial deste tipo de actividade, o que dificulta o conhecimento dos seus indicadores contabilísticos. Com referência às vésperas da 1ª Guerra Mundial, só três destas empresas tinham as suas contas publicadas: a *Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro*, a *Real Companhia Vinícola do Norte de Portugal* e a *Companhia Agrícola e Comercial dos Vinhos do Porto*. O activo destas companhias estava compreendido, aproximadamente, entre 2.600 e 4.200 contos, não ultrapassando por isso a dimensão de nenhuma das quatro maiores empresas industriais.

A cidade de Lisboa viu emergir, ainda nos finais do século XIX, duas grandes organizações de comércio a retalho, que se iriam manter em actividade durante grande parte do século XX: os Grandes Armazéns do Chiado e os Armazéns Grandela. A primeira organização girava sob a firma *Santos, Cruz & Oliveira* e, à

³⁵⁴ V. *Diário do Governo*, 1912, p. 4294 e *O Trabalho Nacional*, Ano I – nº6 – 15 de Junho de 1915,

data da 1ª Guerra Mundial, tinha estabelecimento comerciais em Lisboa, Porto e Coimbra, vendendo ao público um vasto leque de produtos de diferentes naturezas: alimentação, têxtil, vestuário, perfumaria, etc.³⁵⁵ Os armazéns Grandela teriam uma dimensão mais reduzida. Em 1916, a sociedade a que pertenciam é transformada em sociedade por quotas, *Grandela, Lda.*, com o capital social de 1.887 contos.³⁵⁶

A comparação com as empresas do sector financeiro revela conclusões diferentes consoante se trate da actividade bancária ou seguradora. Os maiores bancos equiparavam-se em termos de dimensão às maiores empresas não financeiras, o que não acontecia no caso das principais representantes do ramo segurador.

À data da 1ª Guerra Mundial, o *Banco de Portugal* e o *Banco Nacional Ultramarino* eram as maiores instituições bancárias portuguesas. Actuavam não só como bancos comerciais, como também tinham funções de emissão de moeda; o primeiro para o território continental e o segundo para as províncias ultramarinas.

Dada a natureza da sua actividade, de intermediação financeira, o activo dos bancos não é comparável ao das empresas do sector real. Tomando o valor do capital social e das reservas como indicador de dimensão, para este tipo de sociedades, constata-se que aqueles dois bancos eram suficientemente grandes para se classificarem entre as maiores empresas do sector real da economia portuguesa. O *Banco de Portugal* tinha um capital social de 13.500 contos e reservas de 3.950 contos; no caso do *Banco Nacional Ultramarino* tais valores ascendiam a 7.200 e 2.788 contos, respectivamente.

Relativamente aos outros bancos comerciais em actividade à data da 1ª Guerra Mundial, os de maior dimensão localizavam-se em Lisboa e no Porto. Nestas duas cidades tinham sede quatro instituições bancárias com o somatório de capital social realizado e de reservas superior a 2.000 contos: *Banco Lisboa & Açores* (4.379

p.173.

³⁵⁵ V. *Anuário Comercial de Portugal. Ano de 1917*, Volume I, p. 1366.

³⁵⁶ V. *Diário do Governo*, 1916, III, 1522.

contos), *Banco Comercial de Lisboa* (2.390), *Banco Aliança* (2.340) e *Banco Comercial do Porto* (3.000).³⁵⁷

Entre as várias casas bancárias que actuavam no mercado financeiro português destaca-se o caso da *Henry Burnay & Cª*, cujo capital social e reservas estavam valorizados, em 1905, em 3.323 contos.³⁵⁸

As sociedades anónimas com o objecto social ligado à actividade seguradora tinham, por norma, um capital social nominal relativamente elevado. Em 1923, as 21 sociedades seguradoras com contas publicadas, tinham capital social nominal entre 350 e 1.568 contos. No entanto, esse capital social só se encontrava realizado numa proporção que variava entre 10 e 20%. A *Companhia de Seguros Fidelidade* e a *Companhia de Seguros Bonança* eram as duas maiores empresas deste sector, tendo em consideração o valor do capital social nominal e do total activo. Feitas as correcções relativas ao capital social não realizado, o activo destas duas sociedades estava valorizado em 874 e 553 contos, respectivamente.

O confronto da distribuição sectorial das 10 maiores empresas portuguesas não financeiras nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, com a de outros casos nacionais pode ser levado a cabo a partir da tabela 3.22.

³⁵⁷ Só capital social realizado no caso do *Banco Comercial do Porto*.

³⁵⁸ V. Câmara (1986: 119-120).

Tabela 3.22 - Distribuição sectorial das 10 maiores empresas não financeiras em vários países, à data da 1ª Guerra Mundial

Sectores	Grã-Bretanha	França	Espanha	Itália	Portugal
Extracção Mineira			1		
Indústria			1	4	4
Água, Gás e Electricidade		1	3	1	2
Transportes Ferroviários	10	5	5	3	3
Transportes Urbanos		2			1
Transportes Marítimos		2		1	
Imobiliário				1	

Fontes: Wardley (1991), Smith (1998), Carreras e Tafunell (1993), Vasta (2004) e Tabela 3.21.

Como foi anteriormente referido, o sector ferroviário assumiu particular importância no desenvolvimento das grandes empresas. O caso britânico é paradigmático a esse respeito, na medida em que o sector agregava a totalidade das empresas em consideração, sendo que em nenhum dos outros quatro países se verificava uma situação semelhante. Em Portugal, três empresas ferroviárias classificavam-se no grupo das 10 maiores, sendo essa participação inferior à que se verificava em França e em Espanha, mas semelhante à do caso italiano.

A exploração de infra-estruturas urbanas, relativa ao fornecimento de água, gás e electricidade e aos transportes urbanos, também foi responsável pela emergência de grandes organizações empresariais. Nestas áreas, Portugal contava com três representantes no grupo das 10 maiores empresas não financeiras, situação que se assemelhava aos casos francês e espanhol.

Merece particular referência o peso que a indústria transformadora tinha no conjunto das maiores empresas não financeiras portuguesas. À semelhança do que acontece no caso italiano, 4 das 10 maiores eram empresas industriais. Nos restantes casos nacionais, o sector industrial não tinha uma participação tão elevada como a que se verificava em Itália e Portugal.

CAPÍTULO 4 – O CRESCIMENTO DAS MAIORES EMPRESAS INDUSTRIAIS

Examinado o conjunto das 50 maiores empresas da indústria transformadora sob uma perspectiva global, importa agora especificar a análise a partir dos casos individuais. Para cada sector serão identificadas as maiores empresas, sendo o seu processo de crescimento caracterizado com base nas variáveis definidas no primeiro capítulo.

4.1 – Alimentação e bebidas

Alimentação e bebidas é um dos novos sectores que surgem representados entre as 50 maiores empresas por altura da 1ª Guerra Mundial. As quatro empresas do sector alimentar que integram a lista de 1917, dedicavam-se à produção de conservas de peixe e à indústria da moagem de cereais, empregando 6% do total de trabalhadores das 50 maiores. Como se pode verificar na tabela 4.1, os dois subsectores estão representados com duas empresas cada, empregando sensivelmente o mesmo número de trabalhadores.

Tabela 4.1 – Representação dos subsectores alimentares nas listas das 50 maiores empresas

Sectores	Nº de empresas				Nº de trabalhadores			
	1881	1917	1881	1917	1881	1917	1881	1917
Conservas	0	2	-	50%	0	1.343	-	48%
Moagem	0	2	-	50%	0	1.460	-	52%
Total	0	4			0	2.803		

A indústria conserveira é representada pela empresa de Espinho *Brandão, Gomes & C^a* e pelo empresário *João António Júdice Fialho* de Portimão. Da indústria de moagem contam-se entre as 50 maiores empresas, a *Nova Companhia Nacional de Moagem*, com sede em Lisboa, e a *Companhia de Moagem Invicta*, baseada na cidade do Porto.

Todas as empresas representadas caracterizavam-se por desenvolver uma actividade multi-estabelecimento, sendo precisamente no sector alimentar onde tal fenómeno é mais intenso. Veja-se que todas as empresas alimentares representadas entre as 50 maiores exploravam pelo menos quatro fábricas. Acresce ainda o facto de que, dentro desse conjunto, pertenciam ao sector alimentar as duas empresas com maior número de fábricas.

Apesar deste ponto em comum, esses dois subsectores apresentavam importantes diferenças entre si, nomeadamente no que respeita à data de instalação das fábricas, ao nível de capital envolvido, à concentração empresarial, à estrutura de propriedade e aos mercados de consumo.

4.1.1 – Conservas

O atraso no desenvolvimento da indústria portuguesa de conservas, não permite que as respectivas empresas estejam representadas na lista relativa a 1881. As primeiras experiências no âmbito da indústria de conservas moderna - entendida como a que utiliza o método Appert³⁵⁹ - realizaram-se em Portugal nas décadas de 1850 e 1860.³⁶⁰ Contudo, esta indústria só se generalizou no país a partir de 1880, quando começou a rarear a matéria-prima no principal centro produtor europeu de conservas: a zona da Bretanha. A moderna indústria de conservas de peixe

³⁵⁹ Sobre a conservação de alimentos e, em especial, sobre este método, v. Barbosa (1941: 13-6).

³⁶⁰ V. Barbosa (1941: 19-20).

desenvolveu-se nesta região francesa ainda no segundo quartel do século XIX.³⁶¹ A escassez de sardinha naquela costa, que se fez sentir entre os anos de 1880 e 1888, induziu à deslocalização de unidades industriais para Portugal e Espanha.³⁶² O baixo custo da mão-de-obra e a abundância e qualidade do pescado apresentaram-se como factores responsáveis pelo grande desenvolvimento que o sector conheceu desde então.³⁶³

Em 1881, o inquérito industrial recenseou uma única fábrica³⁶⁴, embora haja notícia de que, pelo menos, outras duas estavam em funcionamento desde o ano 1880.³⁶⁵ Nas décadas seguintes a indústria conserveira portuguesa registou um assinalável desenvolvimento, como se pode constatar na Tabela 4.2. O número de fábricas montadas e de trabalhadores aumentou de forma sustentada até à 1ª Guerra Mundial.

Tabela 4.2 – N° de fábricas e trabalhadores na indústria conserveira

Ano	N° Fábricas	N° Trabalhadores
1884	18	n.d.
1886	66	n.d.
1890	54	2.515
1896	76	4.653
1912	116	9.453
1917	188	14.679

Fonte: Barbosa (1941)

³⁶¹ V. Cavaco (1976: 296) e Barbosa (1941: 17).

³⁶² V. Faria (1950: 18).

³⁶³ V. Cordeiro (1995: 25).

³⁶⁴ Tratava-se da fábrica de conservas de atum pertencente à sociedade Parodi & Roldan, fundada no ano de 1879 em Vila Real de Santo António, v. *Inquérito Industrial de 1881* Inquérito Directo 2ª Parte – Visita às fábricas Livro Terceiro.

³⁶⁵ V. Barbosa (1941: 19-20).

Por altura da 1ª Guerra Mundial, a indústria de conservas encontrava-se dispersa por diversas localidades portuárias do país. Contudo, os dois principais pólos de atracção na implantação das unidades conserveiras foram o Algarve e a zona de Setúbal, cabendo-lhes em 1917 cerca de 75% do número de estabelecimentos e 80% da força laboral recenseada.³⁶⁶

Este crescimento na capacidade instalada foi alicerçado na procura do mercado externo: veja-se que, entre 1902 e 1908, voltou a verificar-se um período de escassez de peixe na costa francesa. Tal como acontecera na década de 1880, Portugal beneficiou dessa circunstância que afectava a indústria francesa; foram instaladas mais fábricas e o volume de exportações aumentou, o que permitiu suplantat a posição da França no mercado internacional.³⁶⁷

Antes da eclosão da 1ª Guerra Mundial, Portugal já se tinha tornado o maior produtor mundial de conservas de peixe.³⁶⁸ Esta conquista dos mercados internacionais teve os seus efeitos no padrão de comércio externo de Portugal e na sua balança comercial. A indústria conserveira tornou-se num dos principais sectores exportadores da economia portuguesa, passando de uma quota média anual no total das exportações de 0,1%, na década de 1870, para 6,4% entre os anos de 1905 e 1914.³⁶⁹

Depois de experiências empresariais noutros sectores³⁷⁰, João António Júdice Fialho entrou na indústria das conservas de peixe em 1891 ao instalar a Fábrica de S. José em Portimão. Nas duas décadas seguintes, Júdice Fialho incorporou no seu negócio, montando de raiz ou adquirindo, outras unidades de transformação de peixe, como pode ser constatado na tabela 4.3.

³⁶⁶ Cálculos baseados nos dados recolhidos em *Estatística Industrial. Ano de 1917*.

³⁶⁷ Consórcio Português de Conservas de Sardinhas, p. 219.

³⁶⁸ V. Cordeiro (1989: 26).

³⁶⁹ V. Lains (1995: 92, Quadro 3.3).

³⁷⁰ Sobre a actividade empresarial de Júdice Fialho antes de se iniciar na indústria conserveira, v. Duarte (2003: 33-34) e Rodrigues (1999: 405).

Tabela 4.3 – Fábricas de João António Júdice Fialho, c. 1ª Guerra Mundial

Unidades operativas	Localização (Concelho)	Data da fábrica	Data de integração
Fábrica de S. José	Portimão	1891	1891
Fábrica de S. Francisco	Portimão	1903	1903
Fábrica de Lagos	Lagos	1903	1903
Fábrica de Ferragudo	Lagoa	n.d.	1904
Fábrica de Olhão	Olhão	1911	1911
Fábrica de Peniche	Peniche	1915	1915
Fábrica de Santa Cruz	Funchal	1910	1910
Litografia	Portimão	1904	1904

Fonte: ver Anexo B

Em 1917, aquele empresário possuía seis fábricas de conservas de peixe, que se localizavam no Algarve, em Peniche e na ilha da Madeira, comportando uma dispersão geográfica que extravasava a esfera regional. Depois da criação da primeira fábrica, podem-se constatar dois tempos na expansão do seu parque de unidades produtivas. Em 1903 e 1904, instalou mais três fábricas, ainda na região algarvia, com certeza respondendo ao aumento de procura derivado do segundo período de escassez de sardinha na costa da Bretanha. A primeira metade da década de 1910 foi marcada pela construção de outras três fábricas, desta vez ultrapassando a fronteira regional.

A fábrica do Funchal produzia conservas de atum e as fábricas de Portimão enlatavam sardinhas e atum; as restantes unidades eram dedicadas só à conserva de sardinhas.³⁷¹ Só na década de 1930, a empresa entraria na transformação de produtos vegetais, com a instalação de fábricas de marmelada e de tomate pelado e em calda.³⁷²

Para servir as suas fábricas conserveiras, Júdice Fialho controlava ainda outras actividades complementares, o que conferia ao seu negócio a característica de

³⁷¹ V. Rocha (1921: 235).

³⁷² V. Faria (2001: 46).

acentuada integração vertical. Para o aprovisionamento da principal matéria-prima - sardinhas e atum - explorava várias armações de atum e sardinha e possuía uma grande frota de barcos de pesca.³⁷³ No começo da década de 1920 tornar-se-ia proprietário agrícola, extraindo dessa actividade alguns materiais subsidiários que depois introduzia na produção de conservas.³⁷⁴

Na Litografia, unidade localizada em Portimão, “desenham-se as marcas e as figuras das latas, litografa-se e ilustra-se a folha, e fazem-se todas as operações de fabrico de lata para receber o peixe preparado, incluindo a manufactura dos caixotes para expedição das conservas. Juntamente montam-se as oficinas necessárias para executar os trabalhos de reparação, modificação e aperfeiçoamento da diversa maquinaria utilizada nas indústrias de mar e terra”.³⁷⁵ Em 1918 lançou ao mar uma embarcação dedicada ao transporte dos seus produtos para o continente americano.³⁷⁶

A outra empresa conserveira presente na lista de 1917, tinha o seu centro de actividade a norte de Portugal, em Espinho, numa zona que depois da 1ª Guerra Mundial se iria destacar no seio desta indústria. Essa fábrica, a primeira da *Brandão, Gomes & Cª*, foi fundada no ano de 1894. Nas décadas seguintes esta sociedade, à semelhança de Júdice Fialho, passou a operar novas unidades produtivas situadas em localidades com porto de pesca. Também no caso desta empresa, a localização das fábricas exploradas extravasou o nível regional.

³⁷³ V. *Idem*, pp. 50-55. Neste domínio, refira-se que é Júdice Fialho que introduz o primeiro cerco a vapor em Portimão, Nunes (1956: 74).

³⁷⁴ V. Nunes (1952: 12), Rodrigues (1999: 407) e Faria (2001: 35).

³⁷⁵ Nunes (1952: 11). V., também, a descrição destas actividades complementares, à data de 1919, em Faria (2001: 45).

³⁷⁶ V. Rodrigues (1999: 407).

Tabela 4.4 – Fábricas de Brandão, Gomes & C^a, c. 1ª Guerra Mundial

Unidades operativas	Localização (Concelho)	Data da fábrica	Data de integração
Fábrica de Espinho	Espinho	1894	1894
Fábrica de Matosinhos	Matosinhos	1903	1903
Fábrica de S. Jacinto	Aveiro	1910	1910
Fábrica de Setúbal	Setúbal	1913	1913

Fonte: ver Anexo B

A *Brandão, Gomes & C^a* também dispunha do seu próprio fabrico de latas e embalagens, integrado numa secção da fábrica de Espinho, a qual fornecia as outras unidades da empresa.³⁷⁷ No entanto, o seu negócio não era tão integrado verticalmente quanto o de Júdice Fialho, não se conhecendo o seu envolvimento na actividade piscatória e de transporte marítimo.

Porém, a *Brandão, Gomes & C^a* apresentava uma gama de produtos mais diversificada, não se cingindo, como acontecia com o empresário algarvio, à produção de conservas de peixe. A sua oferta incluía, para além das conservas de sardinhas e de outro pescado, as conservas de frutas e de produtos hortícolas, possuindo ainda uma marca com que comercializava azeite.³⁷⁸ Esta oferta diversificada não era comum no sector conserveiro português; o inquérito de 1917 recenseou 188 fábricas que só enlatavam peixe, enquanto que era limitado a dez o número daquelas que conservavam também outros alimentos.³⁷⁹

Como foi observado, ambas as maiores empresas exploravam mais do que uma unidade produtiva. Contudo, tal facto não constituía uma característica exclusiva daquelas duas empresas. Em comparação com o sector de moagem de cereais, a actividade multi-estabelecimento era mais frequente na indústria de conservas, com certeza, em virtude de uma menor intensidade capitalística a ela associada.

³⁷⁷ V. *Boletim do Trabalho Industrial* n.º 52, 1911, p. 13.

³⁷⁸ V. Gaio (1984).

³⁷⁹ Sete fábricas foram recenseadas sob a denominação “Conservas de carne, peixe e fruta” e três em “Conservas de peixe, fruta e hortaliça”; *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 44.

Várias empresas conserveiras que não estão representadas no grupo das 50 maiores eram também proprietárias de mais do que uma fábrica. Entre essas empresas destacam-se as que são apresentadas na tabela 4.5.

Tabela 4.5 – Outras empresas conserveiras com multi-estabelecimento

Empresa	Nº Fábricas	Localização
Etablissements F. Delory	5	Setúbal, Olhão, Portimão e Lagos
Feu Hermanos	3	Portimão e Olhão
Companhia Nacional de Conservas	3	Lisboa, Setúbal e Sesimbra
Brandão & C ^a	2	Ovar

A actividade dessas empresas apresentava claramente uma dimensão e complexidade inferior à do empresário algarvio. Exploravam menos unidades produtivas com menor dispersão geográfica, e a sua actividade não se caracterizava por uma integração vertical tão intensa como a verificada no negócio de Júdice Fialho.³⁸⁰

A respeito da comparação com a *Brandão, Gomes & C^a*, a diferença de dimensões não seria tão acentuada, em especial nos casos da casa Delory. O capital social da *Brandão, Gomes & C^a* era de 200 contos, sendo superior ao da *Brandão & C^a*, com 100 contos.

³⁸⁰ Nenhuma delas tinha actividade piscatória integrada. Algumas possuíam fabrico de latas.

4.1.2 - Moagem

A inexistência de empresas representativas da indústria de moagem de cereais entre as 50 maiores de 1881 está essencialmente relacionada com o critério escolhido para avaliar a dimensão das empresas. Hierarquizá-las pelo número de trabalhadores penaliza os sectores com maior intensidade capitalista. A indústria de moagem moderna era, precisamente, um exemplo desse tipo de sectores industriais que implicavam um investimento e uma mobilização de capital acima do que era comum, mas com menor relevância em termos comparativos no que respeita ao número de trabalhadores.

O enquadramento legal do exercício desta actividade industrial sofreu alterações durante o período aqui considerado. Até à década de 1880, a política aduaneira de protecção aos produtores de cereais oscilou entre períodos mais proteccionistas e outros mais livre-cambistas.³⁸¹ Em campos opostos quanto a estas políticas, estavam a lavoura e a moagem, procurando salvaguardar os seus próprios interesses.³⁸² A partir da década de 1890 começou um longo período de proteccionismo cerealífero, que afectou a forma de aprovisionamento de trigo por parte dos industriais.

Por força das leis de 1889 e 1899 foi estabelecido um esquema de preços garantidos aos produtores de trigo e passou-se a condicionar a importação de grão exótico ao escoamento da produção nacional. O montante a importar anualmente era decretado pelo governo, de acordo com as necessidades previstas, e distribuído à indústria de acordo com um critério pré-estabelecido. O rateio do trigo exótico

³⁸¹ V. Reis (1993) e Ferreira (1999).

³⁸² Sobre as posições destes dois grupos de influência, v. Ferreira (1999: 207-210). Com o desenvolvimento da moderna indústria de moagem, o antagonismo deixou de ser entre a lavoura e os interesses ligados ao comércio externo, tal como acontecia até ao 3º quartel do século XIX, tendo passado a centrar-se entre lavoura e moagem, *Idem* p. 209.

pelas várias fábricas baseava-se na sua dimensão e exigia um determinado nível de trigo nacional comprado.³⁸³

O esquema montado implicou a criação de mecanismos para a sua gestão e controlo. Entre outros, eram publicadas anualmente listas de rateio do trigo importado, que hoje permitem conhecer a capacidade produtiva das fábricas de moagem.

Em termos de desenvolvimento tecnológico podem-se apontar dois passos principais dados pela indústria moderna de moagem de cereais. Desde logo, a introdução dos motores a vapor no processo de moagem. Em segundo lugar, a substituição das mós de pedra por cilindros metálicos: o conhecido sistema austro-húngaro.

No início da década de 1880, a indústria de moagem de cereais estava a ser tocada pela mecanização a vapor, principalmente na região de Lisboa. A primeira fábrica de moagem a vapor, propriedade de *João de Brito*, a Fábrica do Beato, foi montada em 1843. Seria, no entanto, preciso esperar até à década de 1870 para que a instalação de novas unidades a vapor se verificasse. Em 1881, algumas das principais fábricas que iriam dominar o sector nas décadas seguintes já estavam em actividade, as quais constam da Tabela 4.6 mas cujo sistema de moagem utilizado era ainda o de mós de pedra.

³⁸³ Para uma descrição do esquema estruturado e da adesão por parte de produtores de cereal e de industriais da moagem, v. Reis (1993).

Tabela 4.6 – Principais fábricas de moagem a vapor, 1881

Unidades industriais	Concelho	Proprietário	Data de fundação	Pares de mós
Fábrica do Beato	Lisboa	João de Brito	1843	13
Fábrica da Pampulha	Lisboa	Belos & Formigais	1875	15
Fábrica da Rua do Barão	Lisboa	José Luiz de Sousa	1877	3
Fábrica de Santa Iria	V. F. Xira	Companhia de Moagem de Stª Iria	1877	13
Fábrica de Sacavém	Loures	Domingos José de Morais	1879	2
Fábrica do Caramujo	Almada	Manuel José Gomes	a. 1881	18
Fábrica da Estrela	Lisboa	João José Martins	a. 1881	4
Fábrica do Bom Sucesso	Lisboa	José António dos Reis	a. 1881	6

Fonte: *Inquérito Industrial de 1881* e Ferreira (1999)

No inquérito industrial só foi possível recolher informação acerca de uma destas fábricas, a de Santa Iria, propriedade da *Companhia de Moagem de Santa Iria*, e que se integrava no grupo de unidades com maior número de pares de mós. As suas respostas permitem, no entanto, perspectivar sobre a dimensão das restantes empresas congéneres. A referida companhia, declarou os elementos que constam da tabela 4.7.

Tabela 4.7 – Companhia de Moagem de Santa Iria, 1881

Empresa	Nº de trab.	Capital Social	Vendas	Potência dos motores
		(contos)	(contos)	c.v.
Companhia de Moagem de Santa Iria	30	95	480	94

Fonte: *Inquérito Industrial de 1881*.

Em 1881, a companhia de Santa Iria tinha um montante de capital empregue na sua actividade, que equivalia a um valor de vendas e a um nível de mecanização

superior ao de muitas das empresas que fazem parte da lista ordenada por número de trabalhadores. O mesmo se poderia dizer a propósito das empresas com capacidade produtiva semelhante à sua, *João de Brito, Bellos & Formigais* e *Manuel José Gomes*. Caso o critério de dimensão escolhido fosse outro (valor de activo ou valor de vendas), estas empresas fariam parte do grupo das 50 maiores.

Durante as décadas de 1880 e 1890, o número de fábricas de moagem a vapor cresceu consideravelmente. Em 1881, para além das fábricas lisboetas indicadas na Tabela 4.6, existiam mais algumas moagens a vapor de menor dimensão, no Porto, Coimbra e Beja.³⁸⁴ Em 1892, o número de fábricas inscritas na tabela de rateio de trigo importado era de 35, tendo passado para 78 nos dados registados na tabela de 1901.³⁸⁵ Embora o grosso dessas unidades produtivas se concentrasse em Lisboa e no Porto, em várias outras localidades estavam implantadas fábricas de moagens que integravam o rateio de trigo importado.

A introdução do sistema de moagem austro-húngaro em Portugal ter-se-ia dado em princípios da década de 1880 na fábrica de Santa Iria.³⁸⁶ A partir do final dessa década e na seguinte, várias fábricas procederam à instalação de cilindros, que muitas vezes conjugavam com as mós de pedras, naquilo que ficou conhecido como sistema misto. Antes de 1889, altura de instauração do regime cerealífero proteccionista, só duas fábricas utilizavam cilindros metálicos na moagem de cereais; no princípio do século XX esse número já ascendia a 24 fábricas.³⁸⁷ A substituição do sistema produtivo teve com certeza impacto no aumento verificado na capacidade produtiva instalada das principais unidades fabris.

O aumento da escala produtiva das empresas de moagem associado à proliferação de novas fábricas levou a uma situação de excesso de capacidade instalada no mercado, que levou à sub exploração do parque industrial. Este fenómeno pode ser constatado na grande diferença entre a força produtiva

³⁸⁴ V. Depoimento da *Companhia de Moagem de Santa Iria* no inquérito industrial.

³⁸⁵ As tabelas de rateio foram publicadas no *Diário do Governo* nº 222, de 1 de Outubro de 1892, e nº 295, de 30 de Dezembro de 1901.

³⁸⁶ V. Ferreira (1999: 210-211).

³⁸⁷ V. *Idem*, pp. 210-211.

instalada e a laboração efectiva que as várias empresas declararam para efeitos do cálculo do rateio do trigo importado.³⁸⁸ Tal situação induziu uma reacção por parte dos maiores intervenientes no sector. Com a viragem do século assistiu-se a um processo de concentração industrial, baseado em fusões e aquisições, que se prolongou até aos anos vinte.³⁸⁹ No fim desse processo estavam criadas duas grandes organizações empresariais: a *Companhia Industrial Portugal e Colónias* e a *Sociedade Industrial Aliança*.

A participação da indústria de moagem de cereais na lista das 50 maiores empresas em 1917, reflecte a tendência verificada no sector. A concentração de unidades operacionais foi essencial para ganhar dimensão em termos de força laboral, na medida em que, devido à grande intensidade capitalista da actividade, as fábricas de moagem empregavam individualmente um número de trabalhadores reduzido, relativamente ao que se verificava noutros sectores.

As duas empresas representadas – a *Nova Companhia Nacional de Moagem* de Lisboa e a *Companhia de Moagem Invicta* do Porto – foram as precursoras das duas empresas referidas no penúltimo parágrafo. Foram criadas num primeiro momento da vaga de fusões e aquisições, que decorreu entre os anos de 1905 e 1908. No ano a que respeita a lista das maiores empresas, estas duas estavam a iniciar um segundo momento de fusões, que se desenrolou entre os finais e o imediato pós 1ª Guerra Mundial.

À data daquele conflito, a *Nova Companhia Nacional de Moagem* era a principal empresa do sector, empregava 1.128 trabalhadores, o que lhe conferia o quinto lugar na lista das 50 maiores. Em termos de capital social, a posição que ocupava no grupo das maiores era ainda mais elevada. Essa empresa foi fundada em 1907, fruto da fusão de várias empresas lisboetas, e apresentava um capital social, totalmente realizado, num montante que ascendia aos 4.369 contos. Nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, o seu capital social era já de 4.914 contos - à data o maior da indústria transformadora e um dos maiores de todas as empresas

³⁸⁸ V. Tabela para o rateio do trigo nacional e exótico publicada no *Diário do Governo* 1901, nº 295.

³⁸⁹ Este movimento de concentração foi cartografado em Ferreira (1999).

portuguesas. Apesar da não existência de contas publicadas para esta companhia, constata-se que nas vésperas da 1ª Guerra Mundial seria a segunda maior empresa portuguesa em termos de valor do activo.³⁹⁰ Esta posição seria reforçada com o início do segundo momento de fusões, inaugurado em 1917 com a integração da empresa *João de Brito*.

Esta companhia administrava pelo menos onze fábricas, sendo ela a empresa portuguesa com maior número de unidades operativas.³⁹¹ Das principais fábricas da companhia, que estavam envolvidas na moagem de cereais, só uma foi montada no século XX, em 1910; em 1881, todas as outras já se encontravam em actividade ou tinham sido fundadas durante a década seguinte.

O volume da sua produção era muito superior ao das maiores empresas do sector em 1881. O conjunto das 6 fábricas da *Nova Companhia Nacional de Moagem*, inscritas na tabela de rateio referente ao ano de 1918, tinha uma laboração média anual de 69.284 toneladas de cereal, muito embora a sua capacidade instalada fosse de 292.822 toneladas anuais. A comparação deste volume com o peso médio anual de trigo transformado pela *Companhia de Moagem de Santa Iria*, em princípios da década de 1880 – 6.930 toneladas – reflecte a grande diferença existente entre as duas realidades empresariais.³⁹²

Também em termos de número de linhas de produto, se verificou um acréscimo relativamente à situação vigente no início da década de 1880. Para além da moagem de cereais também estava envolvida no descasque de arroz, no fabrico de biscoitos, bolachas e massas alimentares e na panificação, num claro processo de integração vertical. Neste âmbito, e em 1914, revelou-se significativa a aquisição da maior empresa de panificação, a *Companhia de Panificação Lisbonense*.

A *Companhia Industrial Portugal e Colónias*, aproveitara as instalações fabris anteriormente dedicadas ao seu negócio principal; esta empresa diversificou a sua

³⁹⁰ V. Capítulo 3.

³⁹¹ O número de fábricas apontado peca por defeito, por razões referidas no Anexo B.

³⁹² *Inquérito Industrial de 1881*, Visitas, p. 198.

actividade entrando na produção de bens alimentares não derivados do trigo, como sejam o amido, a manteiga e o chocolate.³⁹³

Também na década de 1920 a empresa alargou as fronteiras da sua actividade, primordialmente com o objectivo de otimizar o seu processo de aprovisionamento de matérias-primas. Os destinos desse alargamento foram as colónias africanas.³⁹⁴

A segunda maior empresa deste sector, a *Companhia de Moagem Invicta*, resultou da fusão de 4 empresas da cidade do Porto, ocorrida pelo ano de 1908.³⁹⁵ A sua dimensão era, a todos os níveis, bastante inferior à da sua congénere de Lisboa. A estimativa do número de trabalhadores é de 332, o que representa cerca de um quarto da força laboral da sua rival lisboeta. Nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, o seu capital social era de 989 contos, cinco vezes menor do que o da *Nova Companhia Nacional de Moagem*. Em 1917 era proprietária das cinco fábricas apresentadas na tabela 4.8.

Tabela 4.8 – Fábricas da Companhia de Moagem Invicta, c. 1ª Guerra Mundial

Unidades industriais	Localização (Concelho)	Data de fundação	Data de integração
Fábrica da Afurada	Vila Nova de Gaia	a. 1890	1908
Fábrica do Freixo	Porto	a. 1890	1908
Fábrica de Valbom	Porto	1892	1908
Fábrica de S. Jerónimo	Porto	1874	1908
Fábrica de Barcelos	Barcelos	n.d.	1915

A sua maior unidade produtiva estava posicionada em nono lugar da tabela de rateio de 1918, cinco posições abaixo da sua concorrente lisboeta. A diferença de dimensão entre as duas maiores empresas deste sector iria atenuar-se no período pós-guerra, com o completar do segundo movimento de fusões.

³⁹³ V. *Diário de Notícias* – 11 de Dezembro de 1919, p.1.

³⁹⁴ Sobre este assunto, v. Pires (2004).

³⁹⁵ Os estatutos foram publicados no *Diário do Governo* nº 95, de 29 de Abril de 1908, pp. 1258-1259.

Para além destas duas maiores empresas de moagem, representadas na lista, importa destacar outras que exploravam grandes fábricas de moagem e que, até à 1ª Guerra Mundial, tinham passado à margem do movimento de concentração que estava a acontecer na indústria. José António dos Reis era proprietário de duas fábricas em Lisboa, uma delas fundada antes de 1881; mais tarde essas unidades iriam ser integradas na *Nova Companhia Nacional de Moagem*. Também na zona de Lisboa existiam duas outras grandes empresas que, em 1918, se iriam fundir com a *Companhia de Moagem Invicta*, dando origem à *Sociedade Industrial Aliança*: (1) a *Viúva de A. J. Gomes & Cª*, sucessora de Manuel José Gomes e que, em 1881, tendo em consideração o número de pares de mós, explorava a maior fábrica do país. Esta empresa manteve-se sempre nos lugares cimeiros, geralmente o segundo, da tabela de rateio de trigo importado; (2) e a *Cruces & Barros*, de fundação mais recente, instalara-se em 1915, em Santa Iria da Azóia, com um grande investimento que lhe permitiu ser a quinta classificada para efeito de rateio das importações de trigo.

4.1.3 – Ramos alimentares não representados

Relativamente aos ramos da indústria alimentar que não se encontram representados entre as 50 maiores empresas portuguesas, importa destacar a refinação de açúcar e a produção de bebidas, na medida em que geralmente se vêem representadas nas listas conhecidas para outros países.

A indústria de refinação de açúcar estava localizada maioritariamente em Lisboa e no Porto, sendo caracterizada pela coexistência de unidades de produção manual com algumas, ainda poucas, fábricas mecânicas. A mecanização do sector foi iniciada no princípio do século XX, sem que até à 1ª Guerra Mundial tenha conseguido suplantarmos a refinação manual.³⁹⁶ As unidades mecanizadas sentiam

³⁹⁶ V. Pereira (1919: 76) e Alves (1998).

dificuldades em combater a indústria manual, dado que esta conseguia produzir com custos unitários inferiores.³⁹⁷ Essas dificuldades levaram algumas empresas a arrendarem as suas unidades de refinação.

Tabela 4.9 – Empresas alimentares não representadas, c. 1ª Guerra Mundial

Empresa	Sede	Fundação	Capital Social (contos)	Activo (contos)
Companhia do Açúcar de Moçambique	Lisboa	1890	1.650	n.d.
Companhia Portuguesa de Refinação	Porto	1906	280	309
Sociedade Portuguesa de Açúcares	Lisboa	1907	600	n.d.
Companhia União Fabril Portuense	Porto	1890	300	425
Companhia das Águas de Pedras Salgadas	Porto	1875	200	531

A *Companhia do Açúcar de Moçambique* foi fundada em 1890, na região da Mopeia naquela colónia africana, com o intuito de explorar o cultivo de cana-de-açúcar e de proceder à sua transformação.³⁹⁸ Para além das propriedades agrícolas, a companhia possuía fábricas de açúcar e de álcool em Moçambique e em Lisboa. Nesta cidade possuía duas fábricas mecânicas: a refinaria da Junqueira foi comprada em 1907 e a Refinaria Colonial em Alcântara foi montada pela companhia em 1909.³⁹⁹ Em 1911, estas duas fábricas foram arrendadas a John Peter Hornung.⁴⁰⁰

³⁹⁷ De acordo com um depoimento de 1913 do presidente da Associação de Refinadores de Açúcar de Lisboa, publicado em Alves (1998), a produção mecânica apresentava custos unitários 20% superiores à produção manual, o que estaria relacionado com as quebras durante o processo de refinação.

³⁹⁸ V. Estatutos publicados no *Diário do Governo* nº 3 de 4 de Janeiro de 1890.

³⁹⁹ V. Companhia do Açúcar de Moçambique (1910: 3-6).

⁴⁰⁰ V. Reclamação relativa à contribuição industrial de 1912, publicada no *Diário do Governo* de 1913, p.15. John Peter Hornung era um cidadão inglês que esteve ligado à actividade da *Companhia do Açúcar de Moçambique*, tendo ao seu serviço residido em África.

A *Companhia Portuguesa de Refinação* era uma sociedade anónima com sede no Porto, formada em 1906 para continuar a exploração de uma refinaria mecânica, unidade já instalada.⁴⁰¹ Passados alguns anos, também esta empresa arrendou a sua refinaria à Hornung & C^a.⁴⁰²

A *Sociedade Portuguesa de Açúcares* resultou da reunião de 23 refinadores de Lisboa que, entre si, constituíram uma sociedade por quotas no ano de 1907. Os fundadores da empresa abdicaram da sua actividade industrial em favor da exploração de uma refinaria mecânica, construída de raiz na Av. da Índia. Em 1918 foi formada a *Companhia Portuguesa de Açúcar*, com um capital social de 1.000 contos, com o objectivo de adquirir o activo e o passivo daquela sociedade, que entretanto se extinguiu.⁴⁰³ No mesmo ano, esta sociedade anónima entraria num processo de fusão com as Fábrica de Moagem Invicta, *Viúva A. J. Gomes & C^a & Comandita*, e *Cruces & Barros*, do qual resultaria a *Sociedade de Moagem Aliança*.

No que respeita à indústria de bebidas, são de considerar dois produtos: cerveja e águas minerais. À data da 1ª Guerra Mundial, existiam 5 fábricas de cerveja no continente português: três em Lisboa, duas no Porto.⁴⁰⁴ A *Companhia União Fabril Portuense* foi constituída em 1889, na sequência da fusão de 7 pequenos produtores de cerveja da cidade do Porto.⁴⁰⁵ Explorava as duas fábricas existentes nessa cidade: a fábrica da Piedade, que seria o estabelecimento fabril de um dos participantes na fusão e, no qual se terá centralizado a produção da nova empresa⁴⁰⁶, e a fábrica do Leão, que entrou em funcionamento já em 1914.⁴⁰⁷ O

⁴⁰¹ V. Estatutos publicados no *Diário do Governo* de 1906, p. 2679.

⁴⁰² V. Relatório desta sociedade, publicado no *Diário do Governo* de 1915, III Série, p. 420.

⁴⁰³ V. Estatutos publicados no *Diário do Governo* de 1918, III Série, pp. 1601-1603.

⁴⁰⁴ V. Pereira (1919: 175)

⁴⁰⁵ V. Companhia União Fabril Portuense (1970).

⁴⁰⁶ V. *Idem*.

⁴⁰⁷ V. Relatório da direcção referente ao exercício de 1914.

valor do seu activo era superior ao de algumas empresas que integravam as listas das 50 maiores em 1917.

Na cidade de Lisboa existiam três empresas cervejeiras, cada uma explorando uma fábrica: a Jansen, a Estrela e a Portugália.⁴⁰⁸ Tratavam-se de fábricas montadas durante o século XIX que, à data da 1ª Guerra Mundial, teriam dimensão inferior à sua congénere do norte de Portugal. Na zona centro, só se atingiu uma maior concentração empresarial com a formação da *Sociedade Central de Cervejas*, em 1934; sendo que ela iria reunir as três fábricas de Lisboa e uma outra localizada em Coimbra.

Deve ser ainda notado o ramo das águas minerais. Inicialmente associadas à exploração de estabelecimentos termais e hoteleiros, várias empresas investiram em linhas de enchimento de garrafas de água.⁴⁰⁹ Uma das mais importantes dessas empresas era a *Companhia das Águas das Pedras Salgadas*, sociedade anónima com sede no Porto, formada em 1875 para adquirir as nascentes de água mineral e explorá-las por via termal e de engarrafamento.⁴¹⁰ O seu capital social inicial era de 60 contos, e viu-se aumentar, sucessivamente, até atingir os 200 contos, isto por altura da 1ª Guerra Mundial. No final do exercício de 1913, o seu activo estava valorizado em 531 contos, sendo, no entanto, grande parte dele representativo das instalações hoteleiras e termais.⁴¹¹

⁴⁰⁸ V. Folgado (1998).

⁴⁰⁹ São os casos, por exemplo, da Empresa de Águas de Vidago, da Sociedade das Águas da Cúria, da Companhia das Águas da Felgueira e da Sociedade da Água do Luso. Sobre a primeira destas empresas, que seria a de maior dimensão, mas para a qual não existem informações quantitativas publicadas, v. Henriques (1992).

⁴¹⁰ Os primeiros estatutos foram publicados no *Diário de Governo*, nº 76 de 7/4/1875.

⁴¹¹ V. Relatório da companhia relativo ao exercício de 1913, publicado no *Diário do Governo* nº 99, III Série, de 29 de Abril de 1914, pp. 1070-1071.

4.2 – Tabaco

As listas de ambos os anos são encabeçadas por uma empresa de transformação de tabaco. Não obstante esta liderança, a importância da indústria tabaqueira no conjunto das 50 maiores decresceu entre 1881 e 1917: de seis empresas representadas passou a uma única; também em termos de força laboral o sector perdeu peso relativo.⁴¹² A situação do sector do tabaco no quadro da distribuição sectorial das 50 maiores empresas é melhor compreendida se se apreciar à luz dos regimes legais que vigoraram durante o período aqui considerado.

A indústria tabaqueira foi desde sempre um sector fortemente regulado, em virtude de representar uma fonte considerável de receitas fiscais. O comércio e manipulação de tabaco eram tradicionalmente exclusivos do Estado português, o qual optava por celebrar contratos de arrendamento por triénios, com particulares interessados na exploração desse negócio.⁴¹³

Este regime durou até 1864, ano em que foi extinto o exclusivo e o sistema de arrendamento, passando o sector dos tabacos a estar aberto à livre iniciativa.⁴¹⁴ Sob o regime de liberalização, que começou a vigorar no primeiro dia de 1865, foram instaladas diversas fábricas, algumas delas por acção de antigos arrendatários do contrato do tabaco. Nas palavras de Raul Esteves dos Santos, assistiu-se à pulverização da indústria, tendo as fábricas em laboração chegado a atingir o número de trinta.⁴¹⁵

⁴¹² Ver tabela 3.5 do Capítulo 3.

⁴¹³ Os interessados neste negócio eram muitos, tendo em conta os lucros que dele se podiam auferir. Sobre a rentabilidade do negócio, os vários arrendatários, as suas rivalidades, as ligações com o poder político, v., para o século XVIII, Costa e Olival (2004) e, para o século XX, Santos (1974) e Mónica (1992).

⁴¹⁴ O exclusivo foi abolido pela carta de Lei de 13 de Maio de 1864. Sobre as circunstâncias, as discussões políticas e os argumentos apresentados que envolveram este processo de liberalização, v. Santos (1974) e Mónica (1992).

⁴¹⁵ Santos (1974: 311).

O livre exercício da actividade de manipulação do tabaco manteve-se durante 24 anos. Depois da tentativa falhada de impor uma contribuição total conjunta às empresas tabaqueiras existentes, o governo procedeu à nacionalização das fábricas em Maio de 1888.⁴¹⁶ As fábricas em actividade foram tomadas pelo Estado, mediante o pagamento de indemnizações, e passaram a ser exploradas por um organismo público designado *Administração Geral do Tabacos*.⁴¹⁷

O inquérito de 1881 encontrou a indústria ainda sob o regime de livre actividade. No continente português foram recenseadas 17 fábricas de tabaco, que eram propriedade de 15 empresas. Deste total, seis integravam o grupo das 50 maiores empresas industriais. Da tabela 4.10 constam essas seis empresas, bem como alguns dos seus indicadores de dimensão.

Tabela 4.10 – Maiores empresas tabaqueiras, 1881

Empresa	Nº de trab.	Capital Social (contos)	Activo (contos)	Produção (contos)	Potência dos motores (c. v.)
Companhia Nacional de Tabacos	1.821	1.380	2.390	3.510	88
Companhia dos Vendedores de Tabaco	324	156	n.d.	350	14
Miguel Augusto, Fonseca & Cardoso	281	150	360	280	8
J. A. de Lima & C ^a	246	150	257	240	8
Eduardo de Mendia & C ^a	230	150	325	300	8
Manuel Monteiro de Sousa	184	55	100	136	8

Fonte: Inquérito Industrial de 1881.

Desde logo se constata a grande diferença, em termos de dimensão, entre a primeira e as restantes. Os indicadores da *Companhia Nacional de Tabacos*, a maior empresa industrial portuguesa, são várias vezes superiores aos das suas congéneres. Esta companhia foi formada no final de 1880, a partir da junção das

⁴¹⁶ Carta de Lei de 22 de Maio de 1888.

⁴¹⁷ Sobre as circunstâncias e argumentos deste processo de nacionalização, vd. Mónica (1992).

sociedades proprietárias das duas maiores fábricas de tabaco do país.⁴¹⁸ A *Companhia da Fábrica de Tabacos em Xabregas* trouxe para a nova sociedade a fábrica, situada em Lisboa, que havia pertencido ao antigo contrato do tabaco e ainda uma outra unidade, de menor dimensão, localizada na cidade do Porto; a primeira com 800 trabalhadores e a segunda com 200. A *Companhia Lisbonense de Tabacos* integrava na nova empresa a sua Fábrica da Cruz de Santa Apolónia, localizada em Lisboa, e contava, em 1881, com 878 operários.

Todas as outras empresas tabaqueiras representadas exploravam um único estabelecimento fabril, situado numa das duas maiores cidades. Tinham dimensões que variavam entre os 184 e os 324 trabalhadores; com excepção da sexta representante, estavam integradas entre as 25 primeiras empresas da lista. São empresas que, também pelo seu valor de vendas e de capital, se destacavam no grupo das 50 maiores. Tal facto já não acontecia em termos de potência dos seus motores, o que denota o elevado grau de trabalho manual que caracterizava o sector.

A formação da *Companhia Nacional de Tabacos* seria a primeira grande fusão na indústria portuguesa e o primeiro passo na concentração do sector do tabaco, após a sua liberalização em 1864. Na década de 1880, a companhia continuaria a crescer e a ganhar quota de mercado, num processo de concentração horizontal que apenas seria interrompido com a nacionalização das suas fábricas, em 1888.

Em 1883, a companhia forçou as suas concorrentes a assinarem um acordo com vista a uniformizar preços, marcas e comissões de venda.⁴¹⁹

No final de 1886, a companhia procedeu à aquisição de, pelo menos, 7 fábricas de empresas concorrentes, no Porto e em Lisboa, tendo para isso procedido à reforma dos seus estatutos.⁴²⁰ A quitação desta operação foi feita através da

⁴¹⁸ A escritura de constituição foi efectuada a 30 de Dezembro de 1880, tendo sido os estatutos publicados no *Diário do Governo* nº 1 de 3 de Janeiro de 1881, pp. 7-8.

⁴¹⁹ V. Mónica (1992: 469-470).

⁴²⁰ Os novos estatutos foram publicados no *Diário do Governo* nº 298 de 31 de Dezembro de 1886, pp. 3795-3796. Os estatutos não referem o número exacto de fábricas adquiridas; o número que se apresenta é sugerido pelos nomes das pessoas que entraram para os órgãos sociais da empresa, os quais se compararam com o dos proprietários de fábricas inquiridas em 1881.

entrega de acções do seu capital, a qual orçou em cerca de 940 contos.⁴²¹ De acordo com um inquérito de 1887, a companhia explorava 5 fábricas, 3 em Lisboa e 2 no Porto, o que significa que levou a cabo uma reorganização das suas unidades produtivas, envolvendo o encerramento de algumas delas.⁴²²

À data da nacionalização do sector só existiam cinco empresas a operar em Portugal: a *Companhia Nacional de Tabacos*, a *Companhia Lusitana de Tabacos*, a *Companhia da Fábrica de Tabacos nas Barreiras de Xabregas*, a *Companhia da Nova Fábrica de Tabaco por conta dos Vendedores* e a *Parceria da Fábrica Brigantina*.

Após a nacionalização das fábricas, o Estado explorou directamente o negócio dos tabacos durante três anos. Pressionado pelas dificuldades financeiras que atravessava, o governo abriu um concurso público para a concessão do exclusivo dos tabacos, à qual estava associada a obtenção de um empréstimo com vista a consolidar a sua dívida flutuante. Essa concessão foi tomada por um grupo de capitalistas portugueses e franceses, com os quais o Estado assinou contrato, a 26 de Fevereiro de 1891. Para além das condições relacionadas com a resolução das finanças públicas portuguesas, o contrato obrigava os concessionários a uma sociedade encarregue da exploração do exclusivo, com capital social de 9.000 contos. Esta sociedade teria de garantir os postos de trabalho existentes e de manter pelo menos duas fábricas em laboração, uma em Lisboa e outra no Porto, de modo a evitar a deslocação dos trabalhadores.⁴²³

No próprio ano foi constituída a sociedade anónima *Companhia dos Tabacos de Portugal*.⁴²⁴ O seu capital social era, até à data, o maior alguma vez estabelecido por uma empresa industrial e só ultrapassado pelo de alguns bancos. Na realidade,

⁴²¹ O capital social realizado antes da aquisição das fábricas era de 1.380 contos, passando a ser de 2.321 contos. V. *Inquérito sobre as condições de trabalho manual nas fábricas de tabaco e situação dos respectivos operários*, 1887.

⁴²² V. *Idem*.

⁴²³ V. Bases a que refere o contrato de 26 de Fevereiro de 1891. Em rigor, o número de trabalhadores poderia ser reduzido sob determinadas condições.

⁴²⁴ A escritura de constituição realizou-se a 14 de Abril de 1891, sendo os estatutos publicados no *Diário do Governo* nº 85 de 18 de Abril de 1891, pp. 850-853.

só metade do capital previsto foi, efectivamente, realizado, o que mesmo assim conferia àquela o estatuto de empresa industrial com maior capital social realizado.

Por altura da 1ª Guerra Mundial a companhia explorava as quatro fábricas, onde empregava 3.316 trabalhadores.⁴²⁵ Todas as suas fábricas já estavam estabelecidas em 1881, pertencendo então a empresas que faziam parte do grupo das 50 maiores: Fábricas de Xabregas e de Alcântara, em Lisboa, e fábricas Portuense e Lealdade, no Porto.

Tabela 4.11 – Maior empresa tabaqueira, c. 1ª Guerra Mundial

Empresa	Nº de trab. (1917)	Capital Social (1913) (contos)	Activo (1913) (contos)	Produção (1913) (contos)	Potência dos motores (1917) (c. v.)
Companhia dos Tabacos de Portugal	3.316	4.500	6.712	10.238	158

De acordo com o balanço da companhia, nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, o valor total do seu activo era de 39.092 contos, ficando ao nível do dos maiores bancos. Contudo, esse activo incluía rubricas que o sobrevalorizavam, tendo em conta o que era a sua actividade industrial, como sejam: capital social não realizado, depósitos de títulos e empréstimos governamentais conseguidos e garantidos pela companhia.⁴²⁶ Expurgado do valor destas rubricas, o activo da companhia fica reduzido ao montante de 7.124 contos, tal como apresentado na tabela 4.11. Mesmo assim, tratava-se do maior activo verificado entre empresas da indústria transformadora portuguesa, nas vésperas da 1ª Guerra Mundial.

A estrutura do activo da *Companhia dos Tabacos de Portugal* denota um peso reduzido do activo fixo, o que pode ser explicado por dois factores. Em primeiro lugar, desde o primeiro ano de actividade até 1906/07, que corresponde à duração

⁴²⁵ À data que recebera estas quatro fábricas da Administração Geral dos Tabacos a força laboral contava-se em (...).

⁴²⁶ V. Anexo C.

do primeiro contrato de exclusivo, a empresa incorporou na sua conta de ganhos e perdas um valor significativo de amortizações relativas ao seu activo fixo (direitos, instalações, maquinaria). Essa prática traduziu-se na redução gradual do valor das imobilizações no total do activo.⁴²⁷

Por outro lado, o pequeno peso do activo fixo reflecte o carácter mão-de-obra intensivo da sua actividade. A mecanização era incipiente, num processo de fabrico ainda dominado pela tecnologia manual. A potência dos motores utilizados era de 158 cavalos-vapor, o que distribuído pelo número de trabalhadores resulta num quantitativo insignificante. As quatro fábricas da companhia possuíam em 1881 motores a vapor que, no seu conjunto, geravam 106 cavalos-vapor de força, verificando-se assim um crescimento de cerca de 50% na potência instalada, o que se afigura reduzido em comparação com o que ocorreu em empresas de outros sectores de actividade. As condições impostas no contrato de concessão pesaram certamente na configuração tecnológica que a empresa adoptou.

A produção das quatro fábricas da *Companhia dos Tabacos de Portugal* cresceu ao longo dos anos, tanto em valor como em quantidade. No seu primeiro exercício, referente a 1891/1892, a companhia vendeu 1.777 toneladas de tabaco, valorizadas em 6.771 contos. Nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, as suas vendas tinham crescido cerca de 50%: as 2.608 toneladas, vendidas em 1913/1914, equivaleram a 10.238 contos.⁴²⁸

Durante a década de 1910, a *Companhia dos Tabacos de Portugal*, alargou a sua capacidade produtiva aos mercados ultramarinos, destino para onde já vinha exportando parte da sua produção continental.⁴²⁹ No princípio daquela década comprou a Fábrica Nacional de Lourenço Marques, em Moçambique, e em 1916 adquiriu a Fábrica de Tabacos Ultramarina, em Angola.⁴³⁰ Estas fábricas foram exploradas directamente por essa companhia até final da 1ª Guerra Mundial, altura

⁴²⁷ Durante aquele período a companhia amortizou o seu activo em 3.275 contos.

⁴²⁸ V. Relatórios da companhia relativos aos exercícios referidos.

⁴²⁹ No exercício de 1913/1914, a exportação para as colónias representou cerca de 14% do total de vendas em termos de quantidade.

⁴³⁰ V. Relatório da companhia relativo ao exercício de 1910/1911 e Fábrica de Tabacos Ultramarina (1954).

em que foram transferidas para uma outra sociedade por ela controlada, a *Sociedade Colonial de Tabacos, Lda*. Essa decisão baseou-se no objectivo de dotar as fábricas de maior autonomia administrativa e técnica, na sequência das dificuldades de gestão que se manifestaram, decorrentes da distância relativamente à sede da companhia.⁴³¹

4.3 – Têxtil

O sector têxtil era aquele onde se concentrava maior número de empresas e de trabalhadores ao longo de todo o período em análise. Em termos de empresas representadas nas listas a situação é igual em 1881 e em 1917: em ambos os anos existem 28 empresas têxteis entre as 50 maiores, o que corresponde a 56% do total. Com respeito ao número de trabalhadores empregues, verifica-se também um grande peso deste sector, embora com uma ligeira tendência decrescente, entre os dois anos considerados, de 54 para 49%.

Como se referiu no capítulo anterior, se forem considerados unicamente as 10 maiores empresas industriais, a perda de importância da representação têxtil é, contudo, mais acentuada. Em 1881, estão representadas 6 empresas têxteis entre as 10 maiores, que ocupam metade da força de trabalho total destas, sendo que no ano de 1917, só se contam 3 empresas deste sector, empregando 30% do total de empregados.

Importa agora aprofundar a análise em termos dos subsectores, definidos essencialmente pelo tipo de fibra trabalhada. Na tabela seguinte pode-se constatar uma grande transformação, entre 1881 e 1917, na distribuição das empresas têxteis pelos subsectores representados. No primeiro ano, o subsector dos lanifícios é maioritário em número de empresas e em número de trabalhadores empregues, com 54% e 55% do total têxtil, respectivamente. As 15 maiores empresas deste

⁴³¹ V. Relatório da companhia relativo ao exercício de 1918/1919.

subsector localizavam-se nos três pólos industriais tradicionais: Lisboa, Porto e eixo Covilhã-Portalegre.

Esta maior concentração em torno da indústria de lã já não se verifica por altura da 1ª Guerra Mundial. Da lista das 50 maiores de 1917 constam unicamente 4 empresas de lanifícios, as quais empregavam 9% do total de trabalhadores das empresas têxtil representadas. O declínio destas empresas também se pode constatar na posição relativa que ocupam no grupo. Entre as 10 maiores empresas de 1881 contam-se 4 representantes da indústria dos lanifícios. Em 1917, a maior empresa de lanifícios surge classificada, unicamente, na 24ª posição da lista hierarquizada.

Tabela 4. 12 – Representação dos sub-sectores da indústria têxtil nas listas das 50 maiores empresas

Sectores	Nº de empresas				Nº de trabalhadores			
	1881	1917	1881	1917	1881	1917	1881	1917
Algodão	11	24	39%	86%	3.397	16.201	39%	91%
Lã	15	4	54%	14%	4.779	1.572	55%	9%
Linho e juta	1	0	4%	0%	403	0	5%	0%
Estamparia	1	0	4%	0%	139	0	2%	0%
Total	28	28			8.718	17.773		

Fonte: Anexo B.

Só duas das representantes da indústria de lanifícios na lista de 1881, se mantêm entre as 50 maiores em 1917 – a *Campos Mello e Irmão* e a *Companhia de Lanifícios de Arrentela* –, às quais se juntam duas novas empresas. Curiosamente, dois casos de investimento externo: a *Peig, Planas & Cª* com fábrica em Coimbra, instalada em 1888, e a *Emile Carp*, cuja fábrica, localizada em Lisboa, foi fundada em princípios da década de 1891. Estas quatro empresas ocupavam entre 280 e 550 trabalhadores, situando-se em 383 a sua dimensão média.

Das 13 empresas de lanifícios que deixam de figurar na lista das 50 maiores contam-se fábricas emblemáticas da industrialização portuguesa de finais do século XVIII e da primeira metade do século XIX, como por exemplo: a *José Mendes Veiga*, a *Fábrica Nacional de Lanifícios de Portalegre*, a *Sociedade da Fábrica de Lanifícios do Campo Grande*⁴³² e *Bernardo Daupias & C^a*. Esta última e, ainda, a *José Diogo da Silva* e a *António Alves Bebiano & Filho*, faziam parte do grupo das 10 maiores empresas industriais portuguesas de princípios da década de 1880. Todas elas cessaram a sua actividade, passando as suas unidades industriais a ser exploradas por outras empresas, cuja dimensão era bastante inferior em comparação com o grupo das 50 maiores à data da 1ª Guerra Mundial.

No caso da fileira do algodão, verifica-se o aumento de 11 para 24 empresas representadas no grupo das maiores entre 1881 e 1917. Em termos de número de trabalhadores ocupados, as empresas algodoeiras passam de 39% para 91% do total da força laboral das empresas têxteis representadas entre as 50 maiores. Entre os dois períodos considerados, a sua dimensão média cresceu de 309 para 675 trabalhadores.

A alteração observada na representação relativa das empresas algodoeiras e de lanifícios no seio do grupo das 50 maiores tem paralelo com o que foi a evolução dos dois subsectores no seio da indústria têxtil portuguesa. Os inquéritos industriais levados a cabo desde meados do século XIX, sugerem o aumento da importância relativa do algodão face à lã. Partindo de uma proporção similar em meados do século XIX, já na década de 1910, a mão-de-obra envolvida na transformação do algodão representava cerca do dobro da que se ocupava dos lanifícios.⁴³³

A partir da década de 1890 o crescimento do subsector algodoeiro esteve intimamente ligado com o acréscimo de procura verificado nos mercados coloniais,

⁴³² Custódio (1994: 84) refere que foi nesta fábrica que se introduziu a mecanização na indústria de lanifícios.

⁴³³ Para meados do século XIX, v. Justino (1988-1989: vol.I,84, 86-87). As três estatísticas industriais realizadas nessa altura – Simões (1913), Perdigão (1916) e *Estatística Industrial. Ano 1917* – apontam nesse sentido.

suscitado pelo estabelecimento da pauta aduaneira de 1892, que veio impor um direito preferencial nesses mercados em favor dos tecidos portugueses.

Em virtude desta medida, as exportações de produtos de algodão cresceram significativamente. O seu peso no total das exportações portuguesas passou de uma média anual de 0,4% na década de 1880-1889, para uma média anual de 4,0% na década de 1890.⁴³⁴ Já na primeira década do século XX, assistiu-se a uma estagnação do peso dos produtos algodoeiros no total das exportações portuguesas, estando esse facto principalmente relacionado com a quebra internacional dos preços da borracha, que era uma das fontes de rendimento desse mercado.

É significativo que todas as empresas algodoeiras que integravam o grupo das 50 maiores no princípio da década de 1880, nele se tenham mantido por altura da 1ª Guerra Mundial. Das 13 empresas que entram na lista, só duas já tinham sido fundadas antes de 1881 – a *Companhia Rio Ave* e *Companhia de Fiação e Tecidos de Fafe*. As restantes onze são todas empresas novas, sendo que na sua maioria foram fundadas na década de 1890, precisamente o período do grande crescimento das exportações para o mercado colonial.

Uma das questões pertinentes, a propósito do sector algodoeiro, é o da integração entre fiação e tecelagem. A realidade portuguesa, foi caracterizada pela integração daquelas duas fases do processo produtivo, em unidades que ficaram conhecidas por «fábricas completas».

Entre as maiores empresas algodoeiras de princípios da década de 1880 predominava o sistema de fiação e tecelagem integradas, muito embora se verificasse que, em alguns casos, o fio produzido não se destinava exclusivamente a ser consumido no fabrico próprio de tecidos. Das 11 empresas representadas na lista só 4 se dedicavam exclusivamente à fiação: *Sociedade do Rio Vizela*, *Companhia de Fiação Portuense*, *Companhia Fiação de Crestuma* e *Fábrica de Fiação de Algodão do Bugio*.⁴³⁵ Estes casos de fiação exclusiva, situavam-se no

⁴³⁴ V. Lains (1995: 92, Quadro 3.3)

⁴³⁵ No caso da empresa do Rio Vizela, possivelmente teria, fora da fábrica, teares a trabalhar por sua conta, num esquema de trabalho ao domicílio, v. Cordeiro (1999: 28 e seguintes).

Grande Porto e no Vale do Ave, abastecendo de fio o grande número de empresas de tecelagem que povoavam o noroeste do país.

Esta situação de especialização tendeu a diminuir entre as grandes empresas ao longo do período em análise. Por um lado, as 4 empresas indicadas passaram a integrar a fase da tecelagem. Por outro lado, a maioria das fábricas das empresas que passaram a figurar no grupo das 50 maiores, foram construídas de raiz com fiação e tecelagem integradas. Uma das excepções diz respeito à *Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães*, fundada em 1890, e que nos primeiros anos da sua actividade só produzia fio de algodão. Contudo, na sequência da crise nos mercados coloniais, essa companhia passou também a tecer como forma de atenuar as dificuldades em escoar a sua produção de fio.⁴³⁶ Convém referir que, nas fábricas com fiação e tecelagem integradas, a produção de fio não se destinava unicamente a consumo próprio, sendo parte da produção vendida a outras empresas.

Outra questão pertinente diz respeito à forma de crescimento das maiores empresas têxteis. Na lista de 1917 só 5 das 28 representantes daquele sector exploravam mais do que um estabelecimento fabril. Uma delas – a *Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense* – já o fazia em 1881.

Das outras quatro empresas, só uma cresceu por via da montagem de uma nova unidade industrial. A *Fábrica de Fiação e Tecidos do Jacinto* explorava a fábrica dos Asneiros, uma unidade fundada em meados do século XIX, tendo sido precursora da fiação mecânica na cidade do Porto. Na primeira metade da década de 1890, perante a impossibilidade física de expandir esta unidade, a empresa decide construir uma nova fábrica que entra em funcionamento no ano de 1895.⁴³⁷

As restantes três empresas procederam ao aumento da sua dimensão por via de fusões e aquisições. Numa conjuntura de expansão da actividade, a *Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar* funde-se em 1892 com a *Companhia Industrial e Fabril*

⁴³⁶ V. Geraldès (1913:102).

⁴³⁷ V. Bastos (1947: 58).

de Soure, a qual evidenciava dificuldades em proceder ao pagamento da empreitada relativa à construção da sua fábrica.⁴³⁸

A *Companhia Fabril Lisbonense* foi constituída em 1888 com o intuito de adquirir a fábrica do Benfornoso, situada em Lisboa.⁴³⁹ Em 1898 a companhia avançou para a aquisição de uma fábrica de tecelagem situada em Alhandra, devido à impossibilidade de expandir a capacidade produtiva da sua unidade principal, também justificada por motivos de falta de espaço.

A terceira empresa que cresceu por via de fusões ou aquisições foi a *Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães*, já a crise algodoeira se tinha revelado. Foi através da aquisição de uma nova fábrica que a empresa procedeu à integração da fase da tecelagem, visando com esta acção colmatar os problemas criados com a falta de escoamento do fio que produzia. Com o mesmo intuito passou a recorrer à tecelagem manual ao domicílio, dando trabalho neste sistema a centenas de pessoas.⁴⁴⁰

Uma outra forma adoptada para fazer face à crise gerada pelo excesso de produção de fio, foi a tentativa de manutenção dos preços estáveis, através de concertação entre produtores. A este respeito importa fazer referência à constituição da sociedade *Guimarães, Fonseca & C^a*, em 1904, composta pelas principais empresas algodoeiras, cuja principal finalidade era comprar o fio aos produtores aderentes e proceder à sua colocação no mercado.⁴⁴¹

Antes de terminar esta secção relativa às grandes empresas do sector têxtil, devem ser ainda considerados outros dois subsectores: o primeiro dedicado à transformação de linho e juta e o segundo à estampania e tinturaria. Estes subsectores têm em comum o facto de estarem representados cada um deles com uma empresa na lista de 1881, e deixarem de o estar na de 1917.

No que respeita ao primeiro caso tratava-se da *Companhia da Fábrica de Fiação e Tecidos de Torres Novas*, uma das primeiras sociedades anónimas ligadas

⁴³⁸ V. Guimarães (1976: 122-3).

⁴³⁹ V. *Diário de Governo* de 31 de Dezembro de 1888.

⁴⁴⁰ *Idem*, pp. 100-2.

⁴⁴¹ Relativamente a este assunto v. *Jornal de Finanças*, nº 640 de 4 de Setembro de 1904.

à indústria transformadora, criada em 1845 por um conjunto de capitalistas de Lisboa. Em 1881 ocupava a 12ª posição da lista ordenada, empregando 403 trabalhadores. No entanto, não acompanhou o crescimento das maiores empresas do sector têxtil, ocupando em 1917, 191 trabalhadores e tendo, inclusivamente, reduzido o seu capital social de 200 para 160 contos.⁴⁴²

Na fábrica de estampania da *William Graham Júnior & Cª* operavam 139 trabalhadores em 1881, ocupando a última posição da lista das 50 maiores empresas. Em 1910 esta fábrica empregava 128 trabalhadores não tendo por isso acompanhado o crescimento verificado entre as 50 maiores empresas portuguesas.⁴⁴³

Importa referir que a não presença de mais empresas deste último subsector nas listas das maiores empresas, se fica a dever ao critério de dimensão utilizado. A partir das respostas ao inquérito de 1881, constata-se que várias empresas deste subsector possuíam um activo superior ao de algumas empresas constantes da lista ordenada por número de trabalhadores.⁴⁴⁴ O caso mais significativo é o da *Companhia Lisbonense de Estampania e Tinturaria de Algodões*, na medida em que também nas vésperas da 1ª Guerra Mundial tinha dimensão suficiente para integrar uma lista ordenada pelo valor do activo.⁴⁴⁵

⁴⁴² V. *Estatística Industrial. Ano 1917*, p. 52 e *Diário do Governo*, III série, 1917, p. 75.

⁴⁴³ *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 105, 1916, p.107.

⁴⁴⁴ Sobre a indústria de estampania na cidade de Lisboa neste período, v. Pedreira (1991).

⁴⁴⁵ Ver anexo C.

4.4 – Vestuário

A lista das 50 maiores empresas de 1881 integra duas representantes do sector de vestuário, que se dedicavam à indústria mecânica de chapelaria na cidade do Porto. A *Gonçalves, Filhos & C^a* explorava a *Real Fábrica Social*, estabelecida em 1852, e a *Costa Braga & Filhos* era proprietária da *Real e Imperial Chapelaria a Vapor*, que fora fundada em 1866.⁴⁴⁶

A dimensão de ambas as empresas está bastante abaixo da média das 50 maiores, ocupando o 39º e 47º lugares da lista ordenada em termos de número de trabalhadores. Como se pode constatar na tabela 4.13, as duas empresas apresentavam níveis semelhantes em termos de capital, valor da produção e potência dos motores.

Tabela 4.13 – Indicadores de dimensão das maiores empresas de vestuário, c. 1881

Empresa	Nº de trab.	Capital empregue (contos)	Produção (contos)	Potência dos motores (cavalos vapor)
Gonçalves Filhos & C ^a	171	160	125	32
Costa Braga & Filhos	142	160	140	33

Nas décadas seguintes, embora continuassem entre as primeiras da sua indústria, estas duas empresas não apresentaram um grande crescimento na sua dimensão, como se pode constatar na tabela 4.14.⁴⁴⁷ Como consequência, o sector do vestuário deixou de estar representado na lista das 50 maiores empresas.

⁴⁴⁶ V. *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Segundo, p. 175.

⁴⁴⁷ Sobre a situação da indústria de chapelaria, à data da 1ª Guerra Mundial, V. Mónica (1986: 31).

Tabela 4.14 – Indicadores de dimensão das maiores empresas de chapelaria do Porto e Braga, c. 1910

Empresa	Nº de tral	Capital Social (contos)	Produção (contos)	Potência dos motores c.v.
Costa Braga & Filhos	233	100	110	28
Almeida Martins & C ^a	206	50	60	130
António Rodrigues Teixeira	196	80	115	25
Gonçalves, Sobrinho & Comandita	176	90	100	60

4.5 – Madeira e Cortiça

Como se verificou no Capítulo 3, em ambas as listas estão representadas duas empresas do sector Madeira e Cortiça. Todas elas se dedicavam à transformação de cortiça. Muito embora se conte o mesmo número de empresas representadas nos dois anos considerados, o peso deste sector no emprego total das 50 maiores decresceu de 7% para 4%. Tal facto deveu-se a um crescimento de menor intensidade na dimensão das empresas corticeiras, relativamente ao que se tinha verificado em média no grupo das 50 maiores. Em conformidade, o seu posicionamento na lista ordenada piorou: em 1881, as duas empresas corticeiras estavam entre as 10 maiores, ocupando a 6^a e a 9^a posições; em 1917, só uma se mantinha entre as 10 maiores, na 8^a posição, surgindo a outra no 26º lugar da lista.

As duas maiores empresas corticeiras de 1881 eram a *Vilarinho & Sobrinho* de Silves e a *George Robinson* sedeadas em Portalegre. Cada uma destas entidades explorava, à data, um único estabelecimento fabril dedicado à produção de rolhas de cortiça. A fábrica de Silves, foi fundada em 1870 por Salvador Gomes Vilarinho, que mais tarde deu sociedade ao seu sobrinho e genro Francisco Manoel Pereira Caldas.⁴⁴⁸ O empresário inglês estabeleceu-se em Portalegre no ano de

⁴⁴⁸ V. Custódio e Ramos (1999: 199).

1848, data em que comprou a fábrica de rolhas de cortiça à família Reynolds; essa fábrica encontrava-se instalada num antigo convento. Esse estabelecimento fabril fora fundado em 1835, tratando-se de uma das primeira unidades de transformação de cortiça a funcionar no país.⁴⁴⁹

Tabela 4.15 – Indicadores de dimensão das maiores empresas corticeiras, c. 1881

Empresa	Nº de trab.	Capital empregue	Produção	Potência dos motores
		(contos)	(contos)	(cavalos vapor)
George Robinson	560	n.d.	98	20
Vilarinho & Sobrinho	500	120	125	0

Em 1881, o número de trabalhadores empregues na actividade fabril de cada uma das fábricas era aproximado. Em ambas as fábricas imperava o sistema manual de produção de rolhas, embora com base em métodos diferentes.⁴⁵⁰ Na fábrica de Portalegre a actividade seguia o método inglês que utilizava o cutelo móvel, enquanto que em Silves era usado o método catalão de cutelo fixo.

Na sua fábrica, George Robinson dispunha, desde 1872, de um motor com potência de 20 cavalos-vapor, que fazia mover doze tornos para fabricar rolhas, destinados a trabalhar cortiça de pior qualidade, bem como máquinas de calibrar e de contar. A produção mecânica de rolhas era residual no conjunto da actividade, sendo a ela destinada a matéria-prima de pior qualidade, na medida em que o fabrico manual era mais versátil no aproveitamento das melhores partes dos quadrados de cortiça. Ainda segundo o representante da empresa, as rolhas de fabrico manual eram melhor aceites pelos mercados de exportação.⁴⁵¹

⁴⁴⁹ Sobre a data de fundação, v. Mendes (2000).

⁴⁵⁰ Sobre as questões tecnológicas das unidades corticeiras ao longo de período considerado, v. Custódio (1999).

⁴⁵¹ V. *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Terceiro, pp. 10-11 e 50-51.

Na fábrica da *Vilarinho & Sobrinho* todo o trabalho era manual, não dispondo de qualquer motor a auxiliar a actividade. Para além da sua actividade fabril, a empresa algarvia também dava trabalho a várias unidades ao domicílio.⁴⁵² Talvez por essa razão apresentasse um valor de vendas superior ao da sua congénere de Portalegre.

Relativamente ao activo ou ao capital empregue na actividade em 1881 pouco se sabe. A sociedade Vilarinho & Sobrinho respondeu no inquérito que empregava 120 contos no seu negócio; já no caso de George Robinson foi declarado que o capital utilizado na sua actividade era “desconhecido”.⁴⁵³

Por razões diferentes, estas duas empresas não se encontram na lista das 50 maiores por altura da 1ª Guerra Mundial. Após a morte de Salvador Gomes Vilarinho, em 1883, a empresa de Silves passa a ser administrada pelo seu sobrinho. Na década de 1880 instalou uma unidade produtiva no Caramujo, concelho de Almada.⁴⁵⁴ Em 1911, numa altura marcada por crise, protestos operários e recurso à greve, a fábrica do Caramujo foi encerrada, não resistindo à crise que atravessava o sector. Desfecho igual se verificou na fábrica de Silves, isto no ano de 1915.⁴⁵⁵ Francisco Pereira Caldas, acabaria por morrer nesse mesmo ano.⁴⁵⁶

A fábrica de Portalegre manteve-se em actividade durante todo o período em análise, sempre na pertença da família Robinson. No entanto, posteriormente ao inquérito de 1881, não se recolheu nenhuma informação sobre a sua actividade. Em 1890, a empresa escusou-se a responder ao inquérito; os relatores do inquérito estimaram que a empresa teria o dobro da população operária de 1881, ou seja,

⁴⁵² V. *Idem.* pp. 26-27.

⁴⁵³ V. *Idem.* Inquérito Indirecto. Terceira Parte, pp. 106 e 109.

⁴⁵⁴ V. Flores (2003).

⁴⁵⁵ Custódio (1999: 50, 199, 203).

⁴⁵⁶ Custódio (1999: 25).

cerca de 1.200. Outras fontes apontam para que por volta de 1900 a fábrica empregasse cerca de 2.000 trabalhadores.⁴⁵⁷ Também no inquérito de 1917, esta fábrica não surge recenseada.⁴⁵⁸

Por altura da 1ª Guerra Mundial as duas maiores empresas industriais corticeiras que constam da lista das 50 maiores são a *O. Herold & Cª* e a *L. Mundet & Sons*. A sua actividade industrial estava sediada na margem sul do Tejo, onde a partir das últimas décadas do século XIX instalaram várias fábricas de cortiça, passando a constituir um dos principais centros do sector em Portugal.⁴⁵⁹ Para além da localização, elas distinguiam-se das suas congéneres de 1881 em mais alguns aspectos: exploravam vários estabelecimentos fabris, tinham um maior grau de mecanização e produziam um leque mais diversificado de produtos, que incluía não só as pranchas, quadros e rolhas de cortiça, como também outros novos produtos derivados daquela matéria-prima.

A *O. Herold & Cª* era uma casa comercial de origem alemã, que estava estabelecida em Portugal desde o início da década de 1790, dedicando-se ao negócio de importação, das comissões e das consignações. A entrada na indústria de transformação de cortiça só se deu no ano 1890, com a instalação de uma pequena fábrica, em Cacilhas, onde ocupava 40 trabalhadores. Mais tarde, em 1893, transferiu a fábrica para o Barreiro, de forma a aumentar a sua escala de operação.⁴⁶⁰ Esta seria uma das cinco fábricas que a empresa explorava à data da 1ª Guerra Mundial, nelas empregava cerca de mil trabalhadores.

⁴⁵⁷ V. Mendes (2000).

⁴⁵⁸ Neste caso também não existiram apuramentos para o distrito de Portalegre.

⁴⁵⁹ Sobre o desenvolvimento da indústria corticeira nos principais concelhos da margem sul do Tejo, v. Almeida (1993: 81-84), Afonso (2003) e Flores (2003).

⁴⁶⁰ V. Rocha (1921: 242).

Tabela 4.16 – Fábricas da *O. Herold & C^a*, c. 1ª Guerra Mundial

Unidades industriais	Localização (Concelho)	Data de fundação	Data de integração
Fábrica de Cortiça	Barreiro	1893	1893
Fábrica de Cortiça	Sines	n.d.	n.d.
Fábrica de Cortiça	Odemira	n.d.	a. 1909
Fábrica de Cortiça	Montemor-o-Novo	n.d.	a. 1901
Fábrica de Corticite	Lisboa	1906	1906

Nas décadas seguintes, a empresa comprou ou instalou outras três unidades de preparação de cortiça e de produção de rolhas em localidades alentejanas, não se conhecendo exactamente a data e o modo da sua integração. Em 1906 a empresa montou uma fábrica de corticite na rua da Junqueira em Lisboa⁴⁶¹, nessa unidade produzia material de isolamento para construção civil e para outras aplicações, como por exemplo, frigoríficos e cabines telefónicas.⁴⁶² Com esta fábrica ter-se-á introduzido a produção de aglomerado em Portugal.⁴⁶³

Paralelamente à transformação industrial de cortiça, a empresa mantinha a sua actividade comercial, da qual se destacava o comércio de adubos químicos e, para o qual, existia uma secção autónoma. Esta empresa dispunha de armazéns e sucursais em vários pontos do país.⁴⁶⁴ Em meados de 1918, o seu activo estava valorizado em cerca de 1.665 contos.⁴⁶⁵

A *L. Mundet & Sons* tinha origens em Palamós, na Catalunha, onde em 1865 Lorenzo Mundet fundara a primeira fábrica da empresa.⁴⁶⁶ Em finais do século

⁴⁶¹ V. *Boletim do Trabalho Industrial* n° 8, 1910, Quadro n° 7, pp. 18-19.

⁴⁶² V. Neves (1908) e Rocha (1921: 243).

⁴⁶³ Mendes (2000) refere que foi na fábrica *Robinson* que tal aconteceu, entre 1910 e 1915.

⁴⁶⁴ V. *O. Herold & C^a* (1912).

⁴⁶⁵ V. Anexo C.

⁴⁶⁶ V., Ecomuseu do Seixal (2002: 20).

XIX (1895) e princípios do século XX, os seus filhos estabeleceram filiais da Casa Mundet em Nova Iorque e na cidade do México.⁴⁶⁷

O estabelecimento desta empresa em Portugal deu-se em 1905, com a compra da Quinta dos Franceses, no Seixal, onde foi construído um grande complexo fabril.

Tabela 4.17 – Fábricas da *L. Mundet & Sons*, c. 1ª Guerra Mundial

Unidades industriais	Localização (Concelho)	Data de fundação	Data de integração
Fábrica de Cortiça	Seixal	1905	1905
Fábrica de Cortiça	Montemor-o-Novo	1914	1914
Fábrica de Cortiça	Seixal	1917	1917

Já na década de 1910 veio a instalar duas outras unidades fabris; em 1914, uma fábrica de preparação de cortiça em Mora, à data pertencente ao concelho de Montemor-o-Novo e, em 1917, uma fábrica na Amora, no concelho do Seixal. Nessas três fábricas, e à data da 1ª Guerra Mundial, empregava cerca de 550 trabalhadores.

Durante a 1ª Guerra Mundial assistiu-se ao aumento no número de linhas de produção. Para além da produção de rolhas e de pranchas de cortiça, que dominaram a actividade nos primeiros anos, a empresa passou a produzir discos para vedantes, na fábrica da Amora, e papel de cortiça, na fábrica do Seixal a partir de 1915.

Ao longo da primeira metade do século XX, a Casa Mundet tornou-se numa grande organização empresarial à escala mundial, explorando unidades transformadoras em vários países, não por via de uma única empresa integrada, mas através de empresas participadas.⁴⁶⁸

⁴⁶⁷ V. Rebelo (1992: 86) e Filipe e Ferreira (2002: 20).

⁴⁶⁸ V. Filipe e Ferreira (2002: 20). Não existe ainda um estudo dedicado à estrutura de propriedade e gestão do grupo empresarial *Mundet*.

No que respeita ao sistema de trabalho, a situação mudou em comparação com o que se verificava em 1881. Nas décadas de 1880 e 1890 assistiu-se à difusão de máquinas nas diferentes fases da indústria corticeira: a garlopa, máquina para fazer rolhas, e outros maquinismos para quadrar, rabanar, calibrar e contar. Contudo, a mecanização do sector só foi intensificada nas duas primeiras décadas do século XX.⁴⁶⁹

As empresas corticeiras que constam da lista das 50 maiores em 1917 estavam equipadas com estes maquinismos e com energia inanimada. A Mundet tinha à sua disposição um motor a gás com força de 100 cavalos-vapor.⁴⁷⁰ Para a Herold também se relata que, para o fabrico dos seus produtos seguia processos mecânicos.⁴⁷¹

Para além das duas empresas representadas entre as 50 maiores, outras se destacavam no seio da indústria corticeira portuguesa à data da 1ª Guerra Mundial. As principais concorrentes das casas Herold e Mundet localizavam-se maioritariamente na margem sul do Tejo, veja-se a tabela 4.18. Ao contrário do que se verificava no caso das duas maiores, a actividade multi-estabelecimento não era tão frequente entre as suas concorrentes.

Tabela 4.18 – Cortiça: principais concorrentes das empresas representadas

Empresa	Localização (Concelho)
Robinson Bros, Cork Growers	Portalegre
Henry Bucknall & Sons	Almada
William Rakin & Sons	Almada
Sociedade Nacional de Cortiça	Barreiro
Avern, Sons & Barris	Silves

⁴⁶⁹ V. Custódio (1999: 91-97).

⁴⁷⁰ V. Sabino (2003: 4).

⁴⁷¹ Almeida (1993: 82).

4.6 – Pasta, papel e cartão

Em termos de número de empresas representadas no seio das 50 maiores, a situação da indústria de papel é semelhante à que se verificou para a indústria tabaqueira, ou seja, de várias empresas integradas na lista de 1881, passou a existir somente uma representante na lista de 1917. Por outro lado, a evolução vivida nos dois sectores apresentou contornos diferentes.

Entre as 50 maiores de 1881 contam-se quatro empresas papelarias. A *Companhia de Papel do Prado*, sociedade anónima constituída em 1875, com sede social em Lisboa, explorava duas unidades produtivas no concelho de Tomar: a Fábrica do Prado e a Fábrica da Marianaia. A fundação de ambas as fábricas é anterior à constituição da companhia; a primeira data de 1836 e a segunda remete para o ano de 1839. A sociedade comercial *Viúva Lemos & Filhos* também explorava 2 fábricas, localizadas igualmente numa região com tradições da indústria do papel, a zona da Lousã. A mais antiga era a Fábrica do Penedo que datava de meados do século XVIII; a outra fábrica, do Casal do Ermio, fora fundada em meados do século XIX. O terceiro representante do sector era *Astley Campbell*, cidadão inglês, a quem pertencia a Fábrica da Abelheira, situada no concelho de Loures, que tinha sido montada por João Gualberto de Oliveira, Conde do Tojal.⁴⁷² Por fim, a sociedade comercial *Alberto de Oliveira & Cª* era proprietária da Fábrica de Ruães, instalada na década de 1870.

Os indicadores de dimensão dessas quatro empresas constam da tabela 4.19. Como se pode verificar, não existe concordância entre a hierarquia das empresas sob a perspectiva dos diferentes critérios de dimensão. As duas maiores empresas em termos de número de trabalhadores, as únicas com actividade multi-

⁴⁷² V. Sequeira (1935). Esta fábrica foi instalada sobre os vestígios de um engenho de papel datado do século XVIII.

estabelecimento, apresentavam quantitativos inferiores para o valor de vendas e a potência dos motores.⁴⁷³

Tabela 4.19 – Indicadores de dimensão das maiores empresas papelarias, c. 1881

Empresa	Nº de trab.	Capital empregue (contos)	Vendas (contos)	Potência dos motores (c. v.)
Companhia de Papel do Prado	318	200	61	49
Viuva Lemos & Filhos	209	80	38	50
Astley Campbell	175	170	110	153
Alberto de Oliveira & C ^a	141	150	88	138

Fonte: *Inquérito industrial de 1881*

Esta situação estava relacionada com a dotação tecnológica das empresas em consideração. Nas duas empresas com maior força laboral, *Companhia do Papel do Prado* e a *Viúva Lemos & Filhos*, o fabrico de papel era exclusivamente manual. Só algumas operações de tratamento das matérias-primas (preparação da massa) e de finalização do papel se faziam por meios mecânicos. Como se pode verificar na tabela, estas duas empresas dispunham de motores com potências mais reduzidas, sendo em ambos os casos de força hidráulica.

As outras duas empresas possuíam, em termos tecnológicos, melhor equipamento. Nas suas fábricas estavam em funcionamento máquinas de fabrico contínuo de papel. Na fábrica da Abelheira existiam duas dessas máquinas, que coexistiam com o sistema tradicional de tinhas. Para o movimento desse maquinismo principal, e de outro complementar, dispunha de motores hidráulicos e a vapor que debitavam uma potência total de 153 cavalos-vapor. Na fábrica de Ruães existia uma máquina de fabrico contínuo, sendo o esquema de motores semelhante ao da sua congénere de Alenquer: coexistência de motores hidráulicos e a vapor, com uma potência total de 138 cavalos-vapor.

⁴⁷³ Em termos de activo, a situação não é tão linear, em virtude da posição da *Companhia de Papel do Prado*. Tal poderá derivar, para além da falta de critérios homogéneos na definição desse agregado, também do facto do activo daquela companhia ter ficado sobrevalorizado em resultado da aquisição das suas duas fábricas.

A dotação tecnológica destas empresas tinha reflexo no tipo de papel que produziam. As empresas com fabrico manual produziam papel de embrulho e de escrever, enquanto que no caso das empresas que dispunham de sistema contínuo, para além daquelas duas linhas de produto, também fabricavam papel para impressão.

Das restantes empresas que foram recenseadas pelo inquérito industrial de 1881, e não integram a lista das 50 maiores desse ano, importa fazer referência à *Companhia do Papel de Alenquer*, sociedade anónima constituída em 1852, que explorava uma fábrica montada em princípios do século XIX. Segundo o inquérito, empregava 125 trabalhadores, o que a deixa muito perto de integrar o grupo das maiores. Os seus indicadores contabilísticos colocam-na claramente numa posição superior à de algumas empresas que integram a lista, tanto papelarias como de outros sectores: declarou que realizara vendas no valor de 75 contos e que o capital empregue na sua actividade era de 143 contos. Na sua actividade utilizava uma máquina contínua e dispunha de motores, hidráulicos e a vapor, com potência total de 130 cavalos-vapor.⁴⁷⁴

* * *

Quando se deu a 1ª Guerra Mundial, a *Companhia do Papel do Prado* era a uma única empresa que figurava no grupo das maiores. A sua dimensão cresceu bastante, mais do que a média verificada no seio das 50 maiores empresas: triplicou o número de trabalhadores, passando de cerca de trezentos para mais de um milhar. A sua posição relativa na lista melhorou dez lugares, fazendo parte do grupo das dez maiores empresas da indústria transformadora portuguesa à data da grande guerra.

Nessa altura, a empresa explorava 4 unidades produtivas; as duas que já detinha em 1881, e ainda outras duas que tinha integrado durante o processo de

⁴⁷⁴ V. *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Primeiro, pp. 247-250. O valor do activo circulante só está indicado no resumo, Quadro nº 11, p. 44.

reorganização de que foi alvo, no final da década de 1880. Como se pode constatar na tabela 4.20, todas essas fábricas tinham data de fundação anterior a 1881.

Tabela 4.20 – Fábricas da Companhia do Papel do Prado, c. 1ª Guerra Mundial

Unidades industriais	Localização (Concelho)	Data de fundação	Data de integração
Fábrica do Prado	Tomar	1836	1875
Fábrica da Marianaia	Tomar	1839	1877
Fábrica do Penedo	Lousã	1755	1889
Fábrica de Vale Maior	Albergaria-a-Velha	1873	1889

Como se referiu, à data do inquérito de 1881, as três primeiras fábricas ainda utilizavam o sistema manual de fabrico de papel. A fábrica de Vale Maior, localizada também no centro do país, estava encerrada para obras quando foi realizado o inquérito, estando já equipada com uma máquina de fabrico contínuo.⁴⁷⁵

Em 1917 só na fábrica da Marianaia se mantinha esse sistema manual de produção. A fábrica do Penedo foi equipada com o sistema contínuo entre os anos de 1881 e 1886⁴⁷⁶, enquanto que, na fábrica do Prado, tal aconteceu já na década de 1890.⁴⁷⁷

Na sua actividade processava 6.000 toneladas de papel por ano⁴⁷⁸, o que significava uma escala produtiva incomparavelmente superior à registada em 1881. Nesse ano, a fábrica da Abelheira, que produzia mais do que as duas unidades da *Companhia do Papel do Prado*, fabricava anualmente 650 toneladas de papel.

⁴⁷⁵ V. *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Terceiro, pp. 269-271.

⁴⁷⁶ V. Santos (1999: 47).

⁴⁷⁷ V. Relatórios da companhia.

O leque de produtos da companhia passou a incluir todos os tipos de papel, tendo adquirido uma posição dominante no fornecimento de papel de impressão às empresas jornalísticas.

O aumento do número de unidades produtivas e da capacidade instalada reflectiu-se no valor do activo da empresa. Nas vésperas da 1ª Guerra Mundial computava-se em 1.678 contos, dos quais 1.136 em activo fixo, o que a tornava numa das dez empresas com maior valor de activo. Relativamente a 1881, o valor do activo cresceu mais de cinco vezes, o que revela um crescimento mais intenso do que o verificado na sua força laboral.

Das empresas que abandonaram a lista, uma manteve-se em actividade sendo que as outras duas foram integradas noutras empresas que figuravam na lista de 1917. As fábricas da *Viúva Lemos & Filhos* foram integradas na *Companhia do Papel do Prado*, no âmbito da já referida reorganização de 1889, e a fábrica de Ruães passou a fazer parte da *Companhia Fabril do Cávado*, cuja actividade dominante assentava no sector têxtil.

A fábrica da Abelheira manteve-se em funcionamento, tendo perdido o seu lugar entre as 50 maiores por não ter acompanhado o crescimento médio verificado naquele grupo. Em 1917 empregaria 160 trabalhadores⁴⁷⁹ e já não pertencia a *Astley Campbell*, que a vendera em 1899 ao ramo lisboeta da família Graham.⁴⁸⁰

Uma outra empresa que não integrava a lista das 50 maiores em 1917, merece atenção. A *The Caima Timber Estate and Wood Pulp Company* explorava a única fábrica de pasta de papel existente à data em Portugal; tratava-se de uma unidade de produção estabelecida em 1888, no concelho de Albergaria-a-Velha. Segundo o inquérito industrial de 1917, a fábrica desta empresa ocupava 258 operários⁴⁸¹, o que em termos de força laboral representava uma dimensão muito semelhante à última da lista das 50 maiores que empregava 262 trabalhadores. No início da

⁴⁷⁸ V. Anúncio no *Anuário Comercial de Portugal*. Ano 1917.

⁴⁷⁹ V. *Estatística Industrial*. Ano 1917, p. 65.

⁴⁸⁰ V. Sequeira (1935).

⁴⁸¹ *Boletim do Trabalho Industrial* n.º 53, 1911, p. 5.

década de 1910 subscrevia um capital de 360 contos e obrigações em circulação no valor de 144 contos. A sua produção, que naquela altura atingia cerca de 3.488 toneladas, avaliadas em 136 contos, era destinada na sua maioria (85%) ao mercado externo, mais concretamente a Inglaterra.⁴⁸²

4.7 – Produtos químicos

Muito embora a indústria química não esteja representada na lista das 50 maiores de 1881, importa conhecer quais eram as principais empresas do sector, para efeitos de avaliação; não só, da sua posição relativamente às empresas que integram a lista desse ano, como também, do crescimento verificado na dimensão das maiores empresas químicas no período considerado.

Em 1859 a *Sociedade Geral de Produtos Químicos* montou a primeira fábrica portuguesa, na Póvoa de Santa Iria, concelho de Vila Franca de Xira, com a ajuda financeira do *Crédito Móvel Português*. Por altura do inquérito industrial de 1881, a Fábrica de Produtos Químicos da Póvoa de Santa Iria pertencia a Ferdinand Óscar Deligny, sendo nela produzido: ácido sulfúrico, ácido nítrico concentrado, carbonato de soda, soda do comércio, cloreto de cal, sulfato de soda, sulfato de ferro e ácido muriático.⁴⁸³ O capital que o empresário tinha empregue na actividade orçava em 72 contos e o valor das vendas tinha variado entre 45 e 60 contos.⁴⁸⁴

A *Companhia União Fabril* fundada em 1865, com sede em Lisboa, dedicava-se, principalmente, à produção de sabão, velas de estearina e óleo e massa de purgueira.⁴⁸⁵ A sua unidade industrial, localizada em Alcântara, fora montada em

⁴⁸² *Idem* nº 53, 1911, pp. 4-7.

⁴⁸³ V. *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito directo. Segunda parte. Visita às Fábricas. Livro 1º, p. 305.

⁴⁸⁴ *Idem*, pp. 305 e 307; No inquérito não foi recenseado o número de trabalhadores.

⁴⁸⁵ No depoimento ao Inquérito de 1881 também foi referida a produção de óleo de gergelim e amendoim, oleína e glicerina. *Idem*, p. 355.

1857 pelo Visconde da Junqueira. Em 1881, a Fábrica União, como era conhecido o estabelecimento fabril, empregava 133 trabalhadores, ficando a 6 trabalhadores de integrar a lista das 50 maiores empresas para aquele ano. O valor das suas vendas foi de 211 contos em média para o período entre 1877 e 1880, superior ao valor mínimo verificado entre as empresas pertencentes à lista das 50 maiores.⁴⁸⁶ Só se conhece o valor do seu activo para o início da década de 1890, altura em que esse agregado estava valorizado em cerca de 456 contos.⁴⁸⁷

A *Companhia Aliança Fabril* foi constituída no final de 1880, com sede em Lisboa, por iniciativa do Banco Lusitano, que tinha nas suas mãos uma fábrica de óleos, sita em Alcântara, cujo proprietário entregara como liquidação de uma dívida.⁴⁸⁸ O objecto social preconizado nos estatutos não se restringia à produção de óleos, pretendendo os seus fundadores alargar a actividade ao fabrico de sabão e estearina. Para esse efeito, a companhia aumentou as suas instalações em 1883, passando o complexo fabril a ser posteriormente conhecido por Fábrica Sol. Esta *Companhia Aliança Fabril* não foi recenseada no inquérito industrial de 1881. O primeiro balanço conhecido refere-se ao ano de 1882, altura em que é apresentado um activo no valor aproximado de 349 contos.

Estas eram as maiores empresas da indústria química da década de 1880.⁴⁸⁹ Nas décadas seguintes, estas três empresas tiveram desenvolvimentos diferentes, o que lhes conferiu uma situação em termos de dimensão e complexidade muito díspar à data da 1ª Guerra Mundial.

A Fábrica de Produtos Químicos da Póvoa de Santa Iria continuaria durante mais alguns anos a ser a única unidade dedicada à química base, sem contudo ter crescido o suficiente de modo a reconhecer-lhe lugar no grupo das 50 maiores empresas.

⁴⁸⁶ *Idem*, p. 357.

⁴⁸⁷ V. Relatório da companhia referente ao exercício de 1891.

⁴⁸⁸ V. Faria (2004: 71).

⁴⁸⁹ Possivelmente existiria uma outra unidade produtiva relevante. Tratava-se da fábrica do Bom Sucesso, referida no depoimento da *Companhia União Fabril* durante a visita dos responsáveis do inquérito às suas instalações, mas para a qual não se dispõe de qualquer informação.

As duas sociedades anónimas de Lisboa, que operavam nos mesmos segmentos de mercado, fundiram-se em 1898, adoptando a denominação da mais antiga - *Companhia União Fabril*. Este processo de concentração horizontal foi o primeiro passo na senda de um crescimento que tornaria a empresa um marco na indústria portuguesa do século XX.

A *Companhia União Fabril*, à data da 1ª Guerra Mundial, era a terceira maior empresa industrial portuguesa em termos de força laboral; dava trabalho a mais de 2.000 trabalhadores, ou seja, 16 vezes mais do que empregava no princípio da década de 1880.⁴⁹⁰ A companhia era proprietária de seis estabelecimentos fabris, situados predominantemente na zona de Lisboa, outros encontravam-se implantados no Porto e no centro do país, mais concretamente em Abrantes.

Tabela 4.21 – Fábricas da CUF em, c. 1ª Guerra Mundial

Unidades industriais	Localização (Concelho)	Data de fundação	Data de integração
Fábrica União	Lisboa	1857	1865
Fábrica Sol	Lisboa	a. 1880	1898
Fábrica de Azeite de Alferrarede	Abrantes	n.d.	1907
Complexo do Barreiro	Barreiro	1909	1909
Fábrica de Sabões do Freixo	Porto	n.d.	1911
Fábrica de Tecelagem do Rato	Lisboa	1875	1916

Depois da fusão levada a cabo no final do século XIX, a integração de novas unidades industriais ocorreu novamente a partir de 1907, com especial destaque para a entrada em funcionamento do complexo do Barreiro, construído de raiz e inaugurado em 1909, e que seria o núcleo central da actividade industrial da *Companhia União Fabril*.

⁴⁹⁰ Como se referiu, não se conhece o número de trabalhadores empregados na *Companhia Aliança Fabril* no princípio da década de 1880. Se para esta empresa se considerar uma força de trabalho semelhante à da CUF, resulta que a dimensão em 1917 era aproximadamente 8 vezes maior do que o somatório do emprego verificado em 1881 nas fábricas das duas companhias de Lisboa.

O leque de produtos fabricados diversificou-se grandemente ao longo do período considerado. As linhas de produtos das duas empresas que se fundiram em 1898 (óleos, sabão e estearina) continuavam a existir, mas já não eram centrais à época da 1ª Guerra Mundial. Nessa altura, a produção de adubos inorgânicos e de produtos químicos base dominava a actividade da companhia.

Logo a seguir à fusão, a *Companhia União Fabril* começou a produzir superfosfatos, com a instalação de uma unidade para esse efeito no complexo da Fábrica União.⁴⁹¹ A adição desta nova linha de produtos surge no âmbito do crescimento da procura de adubos químicos por parte do sector agrícola português, em virtude das leis protectoras da cultura cerealífera de 1889 e 1899. Esta legislação proteccionista gerou um aumento da área cultivada e da intensificação da cultura, que se reflectiam também num crescimento de maquinaria agrícola e de adubos químicos.⁴⁹² Durante as décadas seguintes a companhia iria garantir uma posição dominante no mercado interno deste tipo de produtos.

Na produção dos superfosfatos entrava ácido sulfúrico. Esta matéria-prima era adquirida à fábrica da Póvoa de Santa Iria até à entrada em funcionamento do complexo industrial do Barreiro. Aí a companhia passará a dispor de produção própria de ácido sulfúrico, a partir das pirites que se extraíam nas minas alentejanas.

Numa lógica de aproveitamento dos produtos secundários resultantes da extracção do ácido sulfúrico, foram montadas, durante a década de 1910, várias unidades no complexo do Barreiro para obtenção de outros produtos químicos base. Para além desses produtos, a companhia também passou a fabricar sacos de juta para embalar os adubos que produzia. Essa actividade têxtil era levada a cabo em unidades de tecelagem no Barreiro e em Lisboa.

Em 1916, a companhia estendeu a sua actividade à metalomecânica⁴⁹³ Nas décadas seguintes à 1ª Guerra Mundial continuaria a crescer em dimensão e em

⁴⁹¹ V. *Album Comemorativo da Companhia União Fabril*, (1945), p. 20.

⁴⁹² V. Reis (1993).

⁴⁹³ V. Amaral (1993: 144).

número de linhas de produtos, mantendo-se como uma referência na indústria nacional.

Durante a década de 1920 assiste-se a processos de racionalização e de expansão dos interesses financeiros e industriais do grupo, nomeadamente com a criação de duas empresas filiais no exterior, uma em Espanha, a *Compañia União Fabril*, em 1923 e em França, com a criação da *Société Industries Chymiques CUF*, em 1925.

O crescimento de recursos humanos e materiais utilizados que se deu até ao primeiro conflito mundial teve a sua consequente tradução nos indicadores contabilísticos da companhia. O capital social realizado e o valor do activo em 1913, indicados na Tabela 4.22, eram bastante superiores aos verificados no princípio da década de 1880 pelas duas empresas que estiveram na origem da *Companhia União Fabril*.

Tabela 4.22 – Indicadores de dimensão das maiores empresas químicas, c. 1ª Guerra Mundial

Empresa	Nº de trab.	Capital	Activo
		(contos)	(contos)
Companhia União Fabril	2.112	1.200	5.261
Companhia Portuguesa de Fósforos	873	4.500	5.901

A segunda representante da indústria química no grupo das 50 maiores empresas de 1917 é a *Companhia Portuguesa de Fósforos*. Trata-se de uma sociedade anónima, com sede social em Lisboa, criada em 1895, para explorar o monopólio legal de fósforos, que fora instaurado nesse mesmo ano.

A companhia empregava 873 trabalhadores em duas fábricas de fósforos, uma em Lisboa e uma outra no Porto, e numa pequena serração de madeira no centro do país. À semelhança do que se passou no caso do tabaco, também o contrato de concessão deste exclusivo garantiu que a concessionária mantivesse duas fábricas

de fósforos em laboração e assegurasse os postos de trabalho. O capital social originário da sociedade foi de 1.200 contos, totalmente subscrito e realizado à data da constituição. No início do século XX, o capital foi aumentado por duas vezes até atingir o montante de 4.500 contos. Na base deste aumento de capital não estavam imperativos de ordem operacional, relacionados com a indústria dos fósforos, mas sim relacionados com o concurso a uma nova concessão do exclusivo do tabaco, cujo resultado não foi favorável à companhia. Assim, embora o valor do capital social fosse quase quatro vezes superior ao da *Companhia União Fabril*, o valor do activo das duas companhias era muito semelhante.

4.8 – Minerais não metálicos

O sector dos minerais não metálicos regista um aumento da sua representação no conjunto das 50 maiores, tanto em número de empresas como de trabalhadores: de 4 empresas com 8% dos trabalhadores, em 1881, passou a 6 empresas, com 11% do emprego, por altura da 1ª Guerra Mundial. A dimensão média das empresas representadas duplicou, tendo passado de 302 para 629 trabalhadores.

A representação deste sector compreendia 3 ramos distintos: vidro, cerâmica e cimento. A cerâmica era o ramo mais importante em termos de empresas representadas, enquanto que o vidro empregava mais trabalhadores, o que resultava numa dimensão média superior das unidades vidreiras. A produção de cimento foi uma das novas indústrias que surgiu representada entre as 50 maiores empresas, por altura da 1ª Guerra Mundial.

Tabela 4.23 – Representação dos sub-setores da indústria dos minerais não metálicos nas listas das 50 maiores empresas

Sectores	Nº de empresas				Nº de trabalhadores			
	1881	1917	1881	1917	1881	1917	1881	1917
Vidro	1	2	25%	33%	702	1.877	58%	50%
Cerâmica	3	3	75%	50%	507	1.613	42%	43%
Cimento	0	1	0%	17%	0	262	0%	7%
Total	4	6			1.209	3.752		

4.8.1 – Vidro

A empresa do ramo vidreiro representada entre as maiores de 1881 explorava a Real Fábrica de Vidros da Marinha Grande, também conhecida por Fábrica Nacional. Esta unidade industrial tinha sido fundada por William Stephens, em 1769, e administrada por si e pelo seu irmão, John James Stephens. Por ocasião da morte deste último, em 1825, a fábrica passou para a propriedade do Estado, o qual fazia contratos de arrendamento com privados para a sua exploração.⁴⁹⁴ Em 1864 o arrendamento foi tomado, por um prazo de 30 anos, por Jorge Croft e António Augusto Dias de Freitas. Dois anos mais tarde, com outros 4 sócios, formaram a parceria *Freitas, Croft & C^a*, com capital social de 90 contos, que sob a denominação de *Empresa da Real Fábrica de Vidros da Marinha Grande*, passou a explorar a referida unidade industrial.⁴⁹⁵

O contrato de arrendamento previa algumas condições que influenciaram a dimensão e a dotação tecnológica que a empresa assumiu. Assim, a empresa era obrigada a manter em funcionamento dois fornos de fusão para trabalhar vidraça e cristal, a garantir os postos de trabalho e as regalias dos trabalhadores. Em

⁴⁹⁴ V. Barros (1969: 49-67).

⁴⁹⁵ V. Pinho Leal, *Portugal antigo e moderno*, 1875, citado em Barros (1969: 113-114).

contrapartida, o Estado cedia gratuitamente à empresa uma determinada quantidade de lenha proveniente do Pinhal de Leiria, destinada a gerar energia.⁴⁹⁶

No ano de 1881, a empresa ocupava o terceiro lugar na lista dos maiores empregadores, dando trabalho a 702 pessoas. Entre esta força laboral contavam-se 124 trabalhadores associados à recolha e transporte de lenha. Em termos de capital social e, possivelmente, de activo, cujo valor não se conhece, a empresa não tinha uma posição relativa equivalente à que ocupava segundo o critério do total de emprego. Como causa dessa situação não seria estranho o facto de se tratar de um arrendamento, o qual requeria menor montante de capital mobilizado em instalações e maquinaria.

De acordo com as declarações ao inquérito, a fábrica estava equipada com dois fornos a potes para fusão de vidro, destinados a vidraça e a cristal, e estava-se a construir um terceiro forno destinado a garrafas. Os fornos existentes, que seriam de construção recente⁴⁹⁷, eram alimentados a gás produzido a partir da lenha recolhida a custo zero. Para além destes fornos de fusão, a fábrica dispunha ainda de 23 outros fornos para estender e temperar o vidro. Neste domínio, também a empresa tinha procedido a investimentos nas instalações que recebera do arrendamento, construindo novos fornos, com especial destaque para uma arca de tempero de sistema contínuo.⁴⁹⁸

A moldagem dos materiais fundidos era feita manualmente. A mecanização estava associada às tarefas de processamento inicial das matérias-primas e de ultimação do produto final. Quatro motores hidráulicos e um a vapor, este com potência de 14 cavalos-vapor, davam movimento a várias máquinas para moer, peneirar e lapidar.

⁴⁹⁶ V. Contrato de arrendamento, publicado em Barros (1969: 109-110) e, sobre o mecanismo de compensação, v. Barosa (1996: 500).

⁴⁹⁷ Comparem-se as declarações ao inquérito de 1881 com a descrição de Pinho Leal, *Portugal antigo e moderno*, 1875 em Barros (1969: 113-114). Para além dos 2 fornos principais, os representantes da empresa referem também a existência de 3 fornos do antigo sistema português, que classificavam de acessórios e de suporte, v. *Inquérito Industrial de 1881*, Inquérito Indirecto, p. 260.

⁴⁹⁸ V. Descrição de Pinho Leal em Barros (1969: 111).

A produção da empresa compreendia garrafas, vidraça, vidros para espelhos e cristais e destinava-se essencialmente ao mercado português, continente e ilhas, com algumas vendas para as colónias africanas.

Para além da fábrica da Marinha Grande foram recenseadas pelo inquérito de 1881 quatro outras unidades vidreiras, localizadas em Lisboa, no Porto, na Figueira da Foz e em Oliveira de Azeméis. Fabricavam o mesmo tipo de produtos da primeira; no entanto, a sua dimensão era bastante inferior, ocupando a maior delas só 88 trabalhadores.

* * *

A partir de finais da década de 1880 iniciou-se, nas palavras de Amado Mendes, um período sem paralelo na indústria vidreira portuguesa, tendo em conta o número significativo de novas fábricas que foram montadas, sendo que nem todas conseguiram vingar.⁴⁹⁹ Este movimento de criação de empresas vidreiras ficou registado no inquérito de 1917, o qual recenseou dezanove unidades industriais, mais catorze do que o verificado em 1881. A Marinha Grande emergiu como grande centro vidreiro nacional, agora não só devido à localização da maior fábrica do sector, mas por ser sede de várias outras fábricas.

Três das fábricas que se fundaram nesse período tiveram, em conjunto com a Fábrica Nacional, papéis importantes na evolução que o sector traçou até à 1ª Guerra Mundial. A primeira dessas fábricas foi montada em finais da década de 1880, no concelho do Seixal, pela *Companhia das Garrafas de Vidro na Amora*. A fábrica destinava-se exclusivamente à produção de garrafas, sendo nela instalado, em 1890, aquele que foi o primeiro forno a tanque a funcionar em Portugal. Este tipo de forno permitia o fabrico contínuo e gerava grandes economias de combustível, comparativamente com os fornos a potes.

A segunda, a Fábrica Nova, foi construída em 1894 pela sociedade *Freitas, Croft & Cª* na Marinha Grande, numa altura em que estava a terminar o contrato de

⁴⁹⁹ Mendes (2002: 89).

arrendamento pelo qual explorava a Fábrica Nacional. Dois anos mais tarde, foi constituída a sociedade anónima, *Companhia da Nacional e Nova Fábricas de Vidros da Marinha Grande*, com o objectivo de comprar a fábrica nova à *Freitas, Croft & C^a*, e tomar desta o arrendamento da fábrica nacional que, entretanto, fora renovado.

Por fim, a Fábrica de Braço de Prata, localizada em Lisboa, foi montada pela *Empresa Vidreira Lisbonense*, sociedade anónima constituída em 1889. A construção da fábrica viu-se envolvida em problemas que implicaram o adiamento da sua entrada em funcionamento para o ano de 1894.

A partir de finais do século XIX iniciou-se um processo de concentração na indústria vidreira, baseado na *Companhia da Nacional e Nova Fábricas de Vidros da Marinha Grande*, que conduziu à exploração conjunta das quatro maiores fábricas do país.⁵⁰⁰ Em primeiro lugar, verificou-se a fusão com a *Empresa Vidreira Lisbonense*, no ano de 1901; depois com a compra da unidade fabril da *Companhia das Garrafas de Vidro da Amora*, realizada em 1902.

Estes movimentos conferiram à companhia uma posição de domínio no mercado dos 3 principais produtos: vidraça, garrafas e cristalaria. Na posse das quatro fábricas procurou, através da reorganização fabril das unidades integradas, obter escalas de produção que permitissem explorar de forma eficiente o equipamento de produção existente nas fábricas. Para além do forno a tanque que estava instalado na Amora, a companhia instalou um outro, na fábrica nova, dedicado à vidraça. A introdução de melhorias tecnológicas não se ficou pela tecnologia de fusão. Nos estatutos da companhia, após a reforma no âmbito da fusão de 1900, estava consignado o objectivo de adquirir e explorar o privilégio relativo à produção mecânica de garrafas. Neste sentido foi montado equipamento semi-automático para fazer garrafas no ano de 1903.

A estratégia delineada pela companhia não foi bem sucedida, tendo procedido, mais tarde, à desagregação de algumas das fábricas que tinha reunido. O contrato

⁵⁰⁰ Sobre este processo, v. Barosa (1996).

de arrendamento foi cancelado, a fábrica de garrafas da Amora foi transferida para outra empresa e a fábrica de Braço de Prata foi encerrada.⁵⁰¹

Na altura da 1ª Guerra Mundial, a indústria do vidro está representada por duas empresas no grupo das 50 maiores. A *Companhia da Nacional e Nova Fábricas de Vidros da Marinha Grande* continuava a ser a maior empresa vidreira portuguesa, embora se assistisse ao seu declínio. Já não tinha a dimensão que teria no auge da sua actividade, quando explorava quatro unidades e empregava para cima de 2.000 trabalhadores. Nessa data, a companhia explorava duas fábricas: a nova e a nacional da Marinha Grande. A nacional estava sub-arrendada à companhia pela sociedade que tinha conseguido o seu arrendamento.⁵⁰² Na sua actividade estimou-se que empregava cerca de 1.250 trabalhadores e fazia parte do grupo das cinco maiores empresas industriais portuguesas, segundo o número de trabalhadores.

Tabela 4.24 – As duas maiores empresas vidreiras, c. 1ª Guerra Mundial

Empresa	Capital Social (contos)	Activo (contos)	Activo fixo (contos)
C. N.N. F. Vidros da Marinha Grande	800	1.781	670
C. Fábricas de Garrafas da Amora	580	n.d.	n.d.

O crescimento que evidenciou nos primeiros anos da sua existência ficou traduzido nos seus indicadores contabilísticos. O seu capital social era significativamente maior do que o da sua congénere de 1881. O valor do seu activo era um dos maiores entre as empresas industriais.

Em 1918 a *Companhia da Nacional e Nova Fábricas de Vidros da Marinha Grande* altera a sua designação para *Companhia Vidreira Portuguesa*, tendo sido liquidada em 1921. As suas fábricas passaram a ser exploradas pela *Companhia Industrial Portuguesa*.

⁵⁰¹ V. Barosa (1996).

⁵⁰² A *Empresa Exploradora da Antiga Fábrica Nacional de Vidros da Marinha Grande*.

A segunda representante da indústria vidreira no grupo das 50 maiores, para 1917, era a *Companhia das Fábricas de Garrafas da Amora*. Muito embora com o mesmo nome da companhia que fundara a primeira fábrica de garrafas na Amora, formalmente tratava-se de uma sociedade diferente, constituída em 1909, com capital social de 580 contos e sede social em Lisboa.⁵⁰³

A sua formação correspondeu à reunião das duas fábricas de garrafas existentes naquela localidade da margem sul do Tejo, que à data eram exploradas por duas empresas diferentes. A primeira fábrica era a unidade pertencente à *Companhia da Nacional e Nova Fábricas de Vidros da Marinha Grande* que passou a ser accionista desta nova companhia da Amora. Relativamente à segunda fábrica, tratava-se de uma fábrica instalada muito perto da primeira pela *Empresa da Fábrica das Lobatas*, no ano de 1904.

Sabe-se que, por altura da 1ª Guerra Mundial, empregava 627 trabalhadores estando posicionada em 22º lugar na lista ordenada. Produzia 12.000 milhões de garrafas por ano, o que correspondia a um crescimento significativo relativamente ao que se verificava no princípio da década de 1890, quando foi estabelecida a fábrica.

4.8.2 – Produtos cerâmicos

Em ambos os anos considerados, a indústria de cerâmica conta com três empresas representadas entre as 50 maiores. O peso deste subsector, no total da força laboral empregue, cresceu ligeiramente de 3,2 para 4,4%. A dimensão média das três maiores empresas cerâmicas mais do que triplicou entre os dois anos, aumentando de 169 para 538 trabalhadores. O ritmo deste crescimento é superior à média verificada no grupo das maiores, o que implicou uma subida de posição relativa na lista ordenada de empresas entre 1881 e 1917.

⁵⁰³ Escritura realizada a 23 de Junho 1909, publicada no *Diário do Governo* nº 142, de 30 de Junho de 1909, p. 2106.

No início da década de 1880, as três maiores empresas cerâmicas eram a *Fábrica de Porcelana da Vista Alegre*, a *António Almeida da Costa & C^a* e a *João dos Rios*. A primeira foi fundada em Ílhavo, no ano de 1824, por José Ferreira Pinto Basto. A sua fábrica produzia louça utilitária em porcelana, sendo a única no país que trabalhava com esse tipo de cerâmica.

A sociedade *António Almeida da Costa & C^a* era proprietária da Fábrica de Cerâmica das Devesas, situada em Mafamude, no concelho de Gaia.⁵⁰⁴ Esta unidade fora construída em meados da década de 1860 e esteve originalmente ligada à produção de cantaria e estatuária em mármore, tendo-se posteriormente centrado na cerâmica.⁵⁰⁵ Em 1881, a sua actividade englobava duas vertentes, uma mais artística, onde se produzia estatuária, vasos, azulejo, louça de adorno e doméstica, sob a orientação de reputados mestres cerâmicos, e uma outra relacionada com materiais de construção, tijolos, telhas, canos de grés, cal e gesso.⁵⁰⁶ Também executava trabalhos de metalurgia, associados à produção de estatuária de metal e de gradeamentos para capelas funerárias e outros monumentos.

A terceira maior empresa cerâmica também se situava em Gaia. João dos Rios Júnior explorava, desde 1861, a Fábrica de Santo António do Vale da Piedade, estabelecida no ano de 1785.⁵⁰⁷ Por altura do inquérito industrial a sua actividade traduzia-se na produção de louça, azulejos e tubos de grés.⁵⁰⁸

⁵⁰⁴ Sobre esta fábrica, v. Leão (1999: 257-260).

⁵⁰⁵ António Almeida da Costa, canteiro de formação, estabeleceu-se em 1858 na cidade do Porto com uma oficina de mármore. Nos primeiros tempos de actividade, a unidade das Devesas funcionou como extensão dessa mesma oficina.

⁵⁰⁶ V. *Inquérito Industrial de 1881*, p. 201.

⁵⁰⁷ Sobre a fábrica e seus sucessivos proprietários, v. Leão (1999: 276-283).

⁵⁰⁸ V. *Inquérito Industrial de 1881*, pp. 202-203.

Tabela 4.25 – Indicadores de dimensão das maiores empresas cerâmicas, c. 1881

Empresa	Nº de trab.	Capital empregue	Produção	Potência dos motores
		(contos)	(contos)	(cavalos vapor)
Antonio de Almeida Costa & C ^a	180	45	40	16
Vista Alegre	179	n.d.	50	14
João dos Rios	148	40	50	0

Fonte: Inquérito Industrial de 1881.

Estas três empresas tinham dimensões muito semelhantes, em termos de trabalhadores, activo e produção, como se pode verificar na Tabela 4.25. No seio do grupo das 50 maiores, as empresas de cerâmica encontram-se entre as mais pequenas. Na lista ordenada por número de trabalhadores estão posicionadas no último terço, ocupando o 35º, o 36º e o 45º lugares. O capital empregue na actividade e o valor da produção são dos mais baixos, entre os que foram declarados no inquérito pelas empresas que integram o grupo das 50 maiores.

A mecanização da actividade era incipiente, traduzindo-se na dotação de motores com reduzida potência, e num dos casos na ausência de qualquer motor, sendo o trabalho totalmente manual. A empresa *António Almeida da Costa & C^a* declarou que, do capital empregue na sua actividade, 12 contos, estavam aplicados, em partes iguais, em máquinas e utensílios e em terrenos. Ora, uma cifra de 6 contos em máquinas era muito reduzida relativamente ao que se verificava noutros sectores da indústria transformadora. Na Fábrica da Vista Alegre, a máquina a vapor era utilizada no movimento de mós para moer as matérias-primas.

Por altura da 1ª Guerra Mundial a indústria cerâmica continua a ser representada por três empresas. Duas das empresas representadas em 1881 permanecem no grupo das 50 maiores de 1917: a Fábrica de Cerâmica das Devesas manteve-se sob exploração da sociedade *António Almeida da Costa & C^a*, e a Fábrica de Porcelana da Vista Alegre que continuou a ser controlada pela família Pinto Basto.

A saída que se regista no grupo das maiores empresas refere-se a João dos Rios. O empresário vendeu a Fábrica de Santo António do Vale da Piedade em 1888. Há registo de que essa fábrica se manteve em laboração nas décadas seguintes, sem que, no entanto, tivesse acompanhado o crescimento de dimensão evidenciado pelas maiores unidades do sector.⁵⁰⁹

Para o seu lugar entrou a Fábrica de Louça de Sacavém, cuja propriedade, à data da 1ª Guerra, se sabia pertencer à sociedade *Gilman, Lda*. Essa fábrica, montada em 1856, por Manuel Joaquim Afonso⁵¹⁰, dedicou-se desde o início à produção de faiança fina. Em 1881, já sob a propriedade de John Howorth, a Fábrica de Louça de Sacavém não integrava a lista dos 50 maiores empregadores, mas a diferença em relação às empresas que ocupavam as últimas posições dessa lista é muito reduzida. Nesse ano, a fábrica de Sacavém contava com 127 trabalhadores, ou seja, menos 12 do que os empregues pela empresa que ocupava a 50ª posição e menos 21 relativamente à terceira maior empresa cerâmica. Em termos de outros indicadores refira-se que tinha empregue um capital de 80 contos, o valor das suas vendas orçava em 39 contos, líquido de descontos e de quebras, e não dispunha de motores a vapor.

Também na indústria cerâmica, as empresas representadas na lista de 1917 exploravam fábricas com data de fundação a 1881. A este respeito, a excepção verificava-se com a unidade dedicada à produção de cerâmica para construção, instalada em 1886 pela sociedade *António de Almeida Costa & Cª* na Pampilhosa do Botão.⁵¹¹ Esta empresa era a única que apresentava actividade multi-estabelecimento, situação que também não era muito frequente no seio da indústria da cerâmica. O crescimento na dimensão das empresas representadas foi conseguido essencialmente pelo aumento da capacidade produtiva dos seus

⁵⁰⁹ Sobre a situação desta fábrica, no final do século XIX e no final da primeira década do século XX, v. *Boletim do Trabalho Industrial* nº 78 e nº 67.

⁵¹⁰ Este empresário fora arrendatário da Fábrica Nacional de Vidros da Marinha Grande, entre os anos de 1848 e 1859, v. Barros (1969: 144).

⁵¹¹ Esta localização deverá estar associada ao aprovisionamento de matérias-primas e à expedição de produtos, na medida em que a localidade é servida por caminho-de-ferro. Existem outras duas fábricas do género. Sobre essas empresas v. *Boletim do Trabalho Industrial* nº 50, 1911, pp. 8-15.

estabelecimentos fabris. Na tabela 4.26 são apresentados os indicadores de dimensão das três maiores empresas cerâmicas, à data da 1ª Guerra Mundial.

Tabela 4.26 – Indicadores de dimensão das maiores empresas cerâmicas, c. 1ª Guerra Mundial

Empresa	Nº de trab.	Capital	Activo fixo	Produção	Potência dos motores
		(contos)	(contos)	(contos)	(cavalos vapor)
Gilman, Lda	751	393	n.d.	n.d.	200
Antonio de Almeida Costa & C ^a	550	n.d.	n.d.	n.d.	300
Vista Alegre	331	65	244	100	40

A comparação com a situação em 1881 revela um grande crescimento de dimensão das maiores empresas cerâmicas. Como se referiu, no início desta secção, a dimensão média das três empresas mais do que triplicou ao longo do período em análise. O crescimento não se restringiu ao volume da força laboral, verificando-se também uma intensificação na mecanização da actividade, traduzida no aumento da potência dos motores utilizados.

O crescimento foi mais intenso nas empresas que se dedicavam ao segmento da cerâmica de construção e utilitária. Este facto traduz a procura acrescida para este tipo de produtos, que se fez verificar num período marcado pelo desenvolvimento das actividades de construção civil associado ao crescimento das cidades.⁵¹²

A *António Almeida da Costa & C^a*, que já em 1881 dispunha de uma oferta diversificada de produtos cerâmicos, manteve essa característica, tendo reforçado a componente de cerâmica de construção e utilitária.⁵¹³ Dentro desse esforço está compreendida a abertura da filial na Pampilhosa do Botão, a que já se fez referência. Estimou-se que, por altura da 1ª Guerra Mundial, esta unidade empregava aproximadamente uma centena de trabalhadores, cerca de um quinto da

⁵¹² V. Silva (1996).

⁵¹³ Sobre a linha de produção desta empresa no final do século XIX, v. *Boletim do Trabalho Industrial* nº 78; para o princípio da década de 1910, v. *Boletim do Trabalho Industrial* nº 67 e a descrição dos produtos em Faria (1979) baseada num catálogo da empresa datado de 1910.

força laboral da empresa, e produzia exclusivamente cerâmica de construção: telhas, tijolos e canos de grés.⁵¹⁴ Em termos tecnológicos, não se conhece ao certo o seu parque de fornos. A potência dos motores aumenta. Introduz a electricidade, não só para iluminação como também para força motriz.

A Fábrica de Louça de Sacavém foi a empresa cerâmica que maior desenvolvimento apresentou no período considerado. A sua força laboral cresceu seis vezes, de 127 para 751 trabalhadores, passando de um lugar não elegível para o 16º na lista ordenada. O leque de produtos que fabricava foi aumentado: em 1881 restringia-se à louça doméstica; em 1917 produzia faiança doméstica, sanitária, decorativa e azulejos. Partindo da situação em que não utilizava nenhum motor, mecanizou a actividade, instalando uma potência de 200 cavalos-vapor. No que respeita aos fornos para cozer a cerâmica, o lote de 5 fornos intermitentes, que apresentava em 1881, foi sucessivamente alargado, tendo somado, em 1907, o número de 17. Em 1912 inaugurou um forno-túnel, passando a dispor do sistema contínuo no processo de cozedura.

A Fábrica de Porcelana da Vista Alegre foi a empresa que menos cresceu. O seu número de trabalhadores não chegou a duplicar, tendo o posicionamento da empresa na lista ordenada piorado relativamente ao que se verificava em 1881. A produção continuou a confinar-se à louça utilitária de porcelana. A dedicação exclusiva a este tipo de produto, que exigia um cuidado acabamento manual da louça, pode explicar a menor intensidade de mecanização verificada. O activo fixo era maioritariamente composto por imobiliário, edifício e terrenos, cabendo ao maquinismo unicamente o valor de 35 contos.

⁵¹⁴ V. *Boletim do Trabalho Industrial* n.º 50, 1911, p.10.

4.8.3 – Cimento

O cimento artificial, também conhecido por cimento *portland*, começou a ser produzido em Portugal em finais do século XIX, por iniciativa de *António Teófilo de Araújo Rato*.⁵¹⁵ Este empresário representava a segunda geração da empresa lisboeta *António Moreira Rato & Filhos*, fundada em 1840, que se dedicava à importação e venda de materiais de construção, entre os quais o cimento *portland*.⁵¹⁶ No princípio da década de 1890, após uma fase de estudos, químicos e económicos, tomou a decisão de iniciar a produção desse produto em Portugal, assim, procedeu à compra e aluguer de terrenos em Alhandra, no concelho de Vila Franca de Xira.⁵¹⁷ Em 1892 iniciou-se a construção da fábrica e foi requerido o alvará para a introdução da nova indústria. Essa autorização foi-lhe concedida já no ano de 1894, passando a beneficiar do exclusivo de produção, desde essa data, por um período de 10 anos. A construção da fábrica Tejo foi dada como concluída também em 1894, iniciando a sua produção ainda em finais desse ano. A impossibilidade de reunir interessados para formar uma nova sociedade que explorasse essa nova indústria, determinou que ela fosse levada a cabo no seio da casa *António Moreira Rato & Filhos*.

Em 1912, na sequência de alguns problemas de ordem técnica e financeira, a família Moreira Rato vendeu a fábrica a uma sociedade anónima, que se tinha constituído para esse efeito, por iniciativa de vários capitalistas do Porto: a *Companhia Cimento Tejo*.⁵¹⁸

Finalizado o período de exclusivo concedido aos proprietários da fábrica Tejo, uma segunda empresa cimenteira se veio instalar em Portugal. Em 1904 foi

⁵¹⁵ Sobre o cimento *portland*, v. Oliveira (1999: 10-17).

⁵¹⁶ Para além da actividade comercial, possuía ainda uma unidade de transformação de mármore e cantaria. V. Idem, p 23, nota 2.

⁵¹⁷ V. Idem, pp. 21-23.

⁵¹⁸ A escritura de constituição desta sociedade anónima foi realizada em 23 de Agosto de 1912, sendo os seus estatutos publicados no *Diário do Governo*, 1912, p. 3043. Sobre os problemas enfrentados pela gestão dos Moreira Rato e a criação da *Companhia Cimento Tejo*, v. Oliveira (1999: 35-43).

formada a *Companhia dos Cimentos de Portugal*, sociedade anónima com sede em Bruxelas e com capital social de 1.100.000 francos belgas, o equivalente, segundo a escritura, a 220 contos.⁵¹⁹ Esta sociedade comprou, em Outão, uma fábrica de cimento natural, a fábrica da Rasca, a qual reconverteu para a produção de cimento artificial, tendo iniciado a sua laboração em 1906.⁵²⁰

À luz dos indicadores disponíveis, dessas duas empresas cimenteiras a operar em Portugal, à data da 1ª Guerra Mundial, a *Companhia de Cimentos de Portugal* seria a que apresentava maior dimensão. No inquérito de 1917 foram recenseados na sua fábrica, em Outão, 262 operários.⁵²¹ Relativamente à *Companhia Cimento Tejo*, o inquérito aponta para que não tivesse mais de 84 trabalhadores, o que parece pouco, tendo em atenção aquilo que se conhece das empresas.⁵²² Existe notícia de que no início da sua actividade a fábrica Tejo tenha empregado 250 pessoas.⁵²³

As possíveis dúvidas sobre a dimensão superior da *Companhia dos Cimentos de Portugal*, relativamente à sua concorrente, são dissipadas pela análise dos indicadores técnico-financeiros. A tabela 4.27 apresenta esses valores.

⁵¹⁹ A escritura de constituição desta sociedade anónima foi realizada em 23 de Novembro de 1904, sendo os estatutos publicados no *Diário do Governo* nº 16, de 20 de Janeiro de 1905, pp. 214-216.

⁵²⁰ Oliveira (1999: 63)

⁵²¹ *Estatística Industrial. Ano 1917*, p. 31.

⁵²² Na *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 31 são referidas duas fábricas de cimento no concelho de Vila Franca de Xira com um total de 84 pessoas. Os estabelecimentos podem pertencer à fábrica Tejo, por razões ligadas a critérios de recolha da informação, ou então seriam uma unidade de produção de cimento natural localizada naquele concelho. Talvez seja mais plausível a primeira hipótese, na medida em que se tinha procedido à construção de um novo conjunto de fornos, o que poderia ser entendido como uma nova fábrica. V. Oliveira (1999). Poderá não ter sido recenseada, o que não faz muito sentido, pois os motores foram recenseados. A potência recenseada no inquérito para as unidades cimenteiras, no concelho de Vila Franca de Xira coincide com a que é referida num estudo de 1906 sobre a fábrica Tejo; v. Oliveira (1999: 41). Assim, o número de trabalhadores indicado, poderá ser uma gralha ou um erro de recolha.

⁵²³ “Cimentos «Portland»” in *Indústria Portuguesa*, 8º ano, nº 93, Novembro de 1935, 26.

Tabela 4.27 – Indicadores de dimensão das empresas cimenteiras, c. 1ª Guerra Mundial

Empresa	Capital Social	Activo fixo	Potência dos motores	Capacidade produtiva
	(contos)	(contos)	(cavalos vapor)	(ton./ano)
Companhia dos Cimentos de Portugal	320	582	666	30.000
Companhia Cimento Tejo	180	176	525	12.000

Fonte: Motores: *Estatística Industrial. Ano 1917*, p. 94. Capacidade Produtiva - Oliveira (1999: 65).

O capital social original da *Companhia dos Cimentos de Portugal* foi aumentado no final de 1905 para 1.250.000 francos belgas, e em 1917 para 1.650.000, correspondendo a 320 contos.⁵²⁴ Na altura da construção da fábrica foram instalados dois fornos verticais, modelo Candlot-Perpignani, tendo um terceiro, semelhante aos anteriores, entrado em funcionamento em 1913. A potência dos seus motores era de 666 cavalos-vapor. Com estes equipamentos a fábrica tinha uma capacidade de produção total de 30.000 toneladas de cimentos por ano.⁵²⁵ Em 1918 a *Companhia de Cimentos de Portugal*, afectada pelas circunstâncias da 1ª Guerra Mundial, vende a fábrica à *Companhia Geral de Cal e Cimento*⁵²⁶ e procede à sua liquidação.⁵²⁷ Neste negócio a fábrica, com todos os seus pertences, foi avaliada em 582 contos.⁵²⁸

A fábrica do Tejo começou com uma produção anual de 6.000 toneladas, a partir de um forno de via seca. Em 1903 o forno original foi substituído por uma bateria de 4 fornos verticais, modelo Candlot-Lavocat. Em meados da primeira

⁵²⁴ V. *Diário do Governo* nº 33, de 12 de Fevereiro de 1906, p. 579, e nº 63, III Série, de 16 de Março de 1918, pp. 649-650.

⁵²⁵ V. Oliveira (1999: 63-5).

⁵²⁶ Constituída em 1918, com escritura publicada no *Diário do Governo* III Série de 2 de Julho de 1918, pp. 1551-1553. É uma das empresas que por fusão dariam lugar à SECIL em 1930, v. Oliveira (1999: 178).

⁵²⁷ V. Oliveira (1999: 65-6). A acta da assembleia-geral onde foi decidida a liquidação foi publicada em *Diário do Governo* III Série nº 123 de 29 de Maio de 1918, p. 1274.

⁵²⁸ V. Estatutos da *Companhia Geral de Cal e Cimento*, publicados no *Diário do Governo* nº 151, III Série, de 2 de Julho de 1918, pp. 1551-1554. Oliveira (1999: 66) refere o valor de 700 contos como preço de alienação da fábrica e terrenos, acordado antes da constituição da nova sociedade.

década do século XX, a sua capacidade produtiva estava fixada em 8.500 toneladas anuais, numa altura em que se pretendia duplicar a produção.⁵²⁹ Essa intenção não se concretizou, muito por culpa das fragilidades financeiras da empresa. Quando a *Companhia Cimento Tejo* comprou a fábrica à família Moreira Rato, em 1912, a laboração estava suspensa, sendo que a produção máxima que se poderia extrair dos seus fornos seria de cerca de 10.000 toneladas.⁵³⁰

Para quadruplicar a sua produção, a direcção da sociedade estabeleceu um plano que passava pela realização de investimentos no processo de preparação das matérias-primas e que contemplava, ainda, a substituição dos fornos. Todavia, a situação conjuntural associada ao conflito armado impossibilitou o cumprimento pleno do projecto traçado.⁵³¹

Também nos indicadores contabilísticos a *Companhia Cimento Tejo* apresenta uma dimensão inferior à da sua congénere do sul do país. A empresa constituiu-se com um capital social de 180 contos, um pouco acima do valor pelo qual foi efectuado a compra da fábrica Tejo, 155 contos.⁵³² O activo fixo estava valorizado em cerca de 175 contos, segundo os registos do balanço de 31 de Dezembro de 1917.

4.9 – Produtos metálicos

Em 1881, as maiores empresas metalomecânicas eram a *Companhia Perseverança* e a *Empresa Industrial Portuguesa*, com sede em Lisboa, e a *Companhia Aliança* e a *Luiz Ferreira de Sousa Cruz & Filhos*, baseadas na cidade

⁵²⁹ V. Relatório do engenheiro António Teixeira Júdice, de final de 1906, apresentado em Oliveira (1999: 116-23).

⁵³⁰ V. Carta do engenheiro responsável pela fábrica para a direcção da *Companhia Cimento Tejo* datada de Outubro de 1913, publicada em Oliveira (1999: 134).

⁵³¹ V. Relatórios da Direcção da companhia no período entre 1913 e 1917.

⁵³² Relativamente ao activo fixo, deve ser referido que, em meados da primeira década do século, a fábrica surgia valorizada por cerca de 300 contos no relatório do Eng. Júdice.

do Porto. Como se pode observar na tabela 4.28, estas empresas não apresentavam grandes diferenças de dimensão, com excepção da que era propriedade da família Sousa Cruz. As três primeiras posicionavam-se entre o 24º e 30º lugar da lista ordenada segundo o número de trabalhadores.

Tabela 4.28 – Indicadores de dimensão das maiores empresas metalomecânicas, c. 1881

Empresa	Nº de trab.	Capital Social	Activo	Produção	Potência dos motores
		(contos)	(contos)	(contos)	(c. v.)
Companhia Perseverança	240	138	187	132	39
Companhia Aliança	220	90	124	73	16
João Burnay	200	-	200	n.d.	20
Luiz Ferreira de Sousa Cruz & Filhos	145	30	90	35	15

Fonte: Inquérito Industrial de 1881.

Cada uma destas empresas explorava um estabelecimento fabril, equipado com energia a vapor e máquinas para fundir, forjar, aplinar, cortar e tornear o ferro. A sua produção constava de uma grande variedade de bens, muitas vezes numa lógica de trabalho por encomenda.⁵³³ Entre os seus trabalhos contavam-se: construções metálicas (pontes, coberturas, gradeamento, etc.), tubos metálicos, caldeiras e máquinas a vapor, máquinas e ferramentas agrícolas, e mesmo pequenas embarcações a vapor.⁵³⁴ Segundo Maciel Santos, esta oferta diversificada fora a estratégia encontrada pelas empresas para sobreviverem, tendo em atenção o tipo de mercado e as condições da oferta.⁵³⁵

As duas maiores empresas metalomecânicas de princípios da década de 1880 exploravam fábricas com mais de 30 anos. Esses dois estabelecimentos marcaram a metalomecânica portuguesa desde que foram fundados, tendo sido pioneiros na

⁵³³ No relatório do inquérito de 1881 escreveu: “Quanto à natureza da produção das fundições do Porto, é quase impossível descreve-la, porque, trabalhando para atender às multiformes necessidades do consumo interno, os objectos que fabricam são numerosíssimos.”, II 1881, p. 56.

⁵³⁴ V. *Inquérito Industrial de 1881*, Porto, pp. 56-57, Lisboa, depoimento a Burnay, p. 13.

⁵³⁵ V. Santos (2000).

introdução da mecanização do sector. No inquérito industrial de 1852, já estas duas unidades se encontravam entre as maiores empresas de produtos metálicos.⁵³⁶ A *Companhia Perseverança* explorava um estabelecimento fabril montado em 1842, no largo do Conde Barão em Lisboa, conhecido por fábrica Collares, em alusão ao seu fundador, José Pedro Collares. A *Companhia Aliança* explorava o estabelecimento metalúrgico portuense, conhecido por Fundição de Massarelos, que fora instalado em 1850.

As fábricas das outras duas empresas representadas entre as 50 maiores foram instaladas nas décadas de 1860 e 1870. Depois de um período a exercer a gerência de um outro estabelecimento da metalomecânica portuense, Luíz Ferreira de Sousa Cruz estabeleceu-se por conta própria em 1864, montando a Fundição do Ouro. Por seu turno, a fábrica de João Burnay foi instalada em 1874 nas Janelas Verdes, em Lisboa, tendo sido dois anos mais tarde transferida para a zona de Santo Amaro, também naquela cidade.

Fora do grupo das 50 maiores de princípios da década de 1880 encontram-se algumas empresas importantes no panorama do sector metalomecânico português.⁵³⁷ Entre elas, destacam-se a *Henrique Schalk*, a *Companhia Aurifícia*, *Joaquim Antunes dos Santos* e a *Companhia Previdente*, dedicadas ao fabrico de pregaria, e a *Fábrica Vulcano* as fundições do Bicalho e do Bulhão. Só a primeira destas empresas tinha uma dimensão aproximada à das que integram a lista nas últimas posições.⁵³⁸

* * *

À data da 1ª Guerra Mundial, a situação em termos da representação do sector no grupo das 50 maiores, é semelhante à que se verificava em 1881. O sector

⁵³⁶ V. Inquérito de 1852.

⁵³⁷ Para enumeração das principais empresas metalomecânicas do século XIX, v. Matos (1998).

⁵³⁸ Em 1881, a *Henrique Schalk* empregava 138 trabalhadores, um a menos do que a empresa que ocupava a 50ª posição da lista das 50 maiores. A *Companhia Aurifícia* empregava 99 trabalhadores. As restantes empresas citadas empregavam menos de 65 trabalhadores.

mantém o mesmo número de empresas representadas, quatro, e registou uma ligeira subida, de 5% para 6%, no que respeita à participação no total de trabalhadores empregues pelas 50 maiores.⁵³⁹

As maiores empresas metalomecânicas da lista de 1917 localizavam-se nas duas principais cidades do país: três em Lisboa – *Empresa Industrial Portuguesa*, *Carlos Alfredo Silva, Lda* e *Fábrica Portugal* – e uma no Porto – a *Companhia Aliança*.

Na tabela 4.29 são apresentados os principais indicadores de dimensão destas empresas por altura da 1ª Guerra Mundial.

No Capítulo 3 constatou-se que neste sector a dimensão média das empresas representadas crescera a um ritmo próximo do verificado no grupo das 50 maiores. Contudo, a intensidade do crescimento apresentou diferenças de empresa para empresa.

Tabela 4.29 – Indicadores de dimensão das maiores empresas metalomecânicas, c. 1ª Guerra Mundial

Empresa	Nº de trab.	Capital Social	Activo
		(contos)	(contos)
Empresa Industrial Portuguesa	750	180	1.176
Carlos Alfredo da Silva, Lda	538	600	n.d.
Companhia Aliança	510	140	308
Fábrica Portugal	300	n.d.	n.d.

A maior metalomecânica na altura da 1ª Guerra Mundial era a *Empresa Industrial Portuguesa*, tratando-se de uma sociedade anónima constituída em 1882, com o objectivo de comprar e explorar a fábrica de João Burnay.⁵⁴⁰ A superioridade da *Empresa Industrial Portuguesa* manifestava-se tanto em termos

⁵³⁹ V. Tabela 3.2, no Capítulo 3.

⁵⁴⁰ V. Estatutos publicados no *Diário do Governo* nº 66 de 22/3/1882, pp. 715-716.

de força laboral como de valor do activo, tendo sido a unidade metalomecânica que mais cresceu durante o período considerado. O seu número de trabalhadores, que era de 200 em 1881, chegou a atingir, em períodos de maior trabalho, cerca de um milhar. Na lista das 50 maiores passou da 30ª, em 1881, para a 17ª posição, em 1917.

Também em termos de valor de activo, a evolução desta empresa foi assinalável. Em 1911, tal agregado contabilístico estava avaliado em 1.176 contos, o que representava um crescimento de mais de 5 vezes em comparação com o capital empregue por João Burnay na sua actividade, 30 anos antes. Esse nível de crescimento no seu activo colocou esta empresa metalúrgica no grupo das 10 maiores segundo aquele critério, o que correspondia a uma posição mais elevada do que a verificada na ordenação baseada no número de trabalhadores.

A segunda maior empresa metalomecânica era a *Carlos Alfredo da Silva*, mais conhecida por *Vulcano & Collares*, derivado do facto de ter integrado as duas fábricas com aquelas denominações. A grande diferença que se observa entre o seu capital social e o da *Empresa Industrial Portuguesa*, não teria correspondência em termos de valor do activo. Tal discrepância justifica-se pelo facto de o capital social da *Vulcano & Collares* ter sido actualizado em 1916, por ocasião da sua transformação em sociedade por quotas⁵⁴¹, enquanto que o da *Empresa Industrial Portuguesa* se mantinha ao mesmo nível desde a data da sua constituição. Inclusivamente, esta empresa nunca chegou a sentir necessidade de realizar a totalidade do capital social que os estatutos estipulavam (450 contos), facto que não será estranho perante o suporte financeiro que a casa bancária de Henry Burnay lhe conferia, dada a sua posição accionista na empresa.⁵⁴²

A terceira representante metalomecânica no grupo das maiores empresas à data da 1ª Guerra era a *Companhia Aliança*. Embora com uma força laboral semelhante à da *Vulcano & Collares*, cerca de 500 trabalhadores, o volume de capital envolvido na actividade era inferior ao da empresa de Lisboa.

⁵⁴¹ V. Estatutos publicados em *Diário do Governo* III Série nº 283 de 4 de Dezembro de 1916, p. 2929.

⁵⁴² Do balanço de 1911 da *Empresa Industrial Portuguesa* constam suprimentos feitos por *Henry Burnay & Cª*, no montante de 475 contos.

Em comparação com a sua situação no início da década de 1880, a dimensão da *Companhia Aliança*, em termos de número de trabalhadores e de valor do activo, mais do que duplicou, ficando, no entanto, longe da evolução verificada no caso da *Empresa Industrial Portuguesa*. A sua posição na lista ordenada, com base no número de trabalhadores, é sensivelmente a mesma nos dois anos; desceu da 27ª para a 29ª posição, o que é consentâneo com o facto do seu crescimento ser muito próximo ao verificado na dimensão média das 50 maiores empresas.

A *Fábrica Portugal* empregava cerca de 300 trabalhadores e dedicava-se ao fabrico mecanizado de mobiliário de ferro. A sua data de fundação era anterior a 1890, tendo o inquérito desse ano registado uma força laboral de 98 trabalhadores. Esta unidade é apontada como precursora da produção em série em Portugal.⁵⁴³

Contrariamente ao que se verificava no início da década de 1880, à data da 1ª Guerra Mundial existiam situações de operação multi-estabelecimento entre as maiores empresas metalomecânicas, que eram a tradução de processos de concentração horizontal conseguidos por via de fusão e aquisição. São dois os casos onde tal aconteceu: a *Companhia Aliança* e a *Vulcano & Collares*.

No processo de crescimento da *Companhia Aliança* registou-se, em 1899, a construção de uma unidade auxiliar, próxima da Fundação de Massarelos, dedicada à especialidade de caldeiraria.⁵⁴⁴ Em 1906, a companhia aumentou a sua dimensão através da aquisição da Fundação do Ouro, passando assim a explorar os dois maiores estabelecimentos metalomecânicos da cidade do Porto.⁵⁴⁵

A concentração horizontal que deu origem à *Vulcano & Collares* foi mais tardia, tendo-se concretizado em 1915, por iniciativa de Carlos Alfredo da Silva. Este empresário entrou em 1905 na sociedade que explorava a Fábrica Vulcano, assumindo a sua propriedade individualmente a partir de 1908.⁵⁴⁶ Esta unidade industrial tinha sido fundada nos princípios da década de 1840 e também actuava nos mesmos segmentos de mercado da Fábrica Collares.

⁵⁴³ V. Lima (1982: 1312, nota 51).

⁵⁴⁴ V. *O Mundo Económico*, Ano I - nº 3 - Março 1903, p. 18.

⁵⁴⁵ V. Estatutos reformados, decorrentes dessa operação, publicados em *Diário do Governo* nº 165 de 26 de Julho de 1906, p. 2626.

⁵⁴⁶ . INDUSTRIA PORTUGUESA 2º Ano, nº 11, Janeiro 1929.

À data da aquisição por Carlos Alfredo da Silva, a Fábrica Collares já tinha saído da propriedade da família fundadora.

A *Companhia Perseverança* foi dissolvida em 1889, sendo o activo e passivo transferido para o neto do fundador.⁵⁴⁷ Durante a década de 1890, a fábrica foi explorada pela sociedade Frederico Collares & C^a, tendo sido transferida, na viragem do século, para a sociedade Moniz Galvão & C^a. Na mesma altura foi integrada uma outra unidade produtiva, pertencente à sociedade *Augusto José Xavier & C^a*.

Um ano depois de ter procedido à integração da Fábrica Collares, o empresário faleceu, tendo sido criada uma sociedade por quotas com objectivo de continuar a sua actividade.⁵⁴⁸

Em termos de linhas de produtos, com excepção da *Fábrica Portugal*, que se posicionava num segmento diferente, mais ligeiro e virado para o consumo final, o tipo de oferta das empresas que constam da lista das maiores à data da 1ª Guerra Mundial não se alterou significativamente. As três maiores empresas metalomecânicas mantinham uma grande diversidade de produtos fabricados que já caracterizava a sua actividade no princípio da década de 1880.

A este respeito importa destacar o envolvimento das empresas de Lisboa em novos segmentos.⁵⁴⁹ Em virtude do desenvolvimento da indústria conserveira, o leque de produtos fabricados por estas duas empresas passou a incluir máquinas de fechar latas de conservas. Uma outra área de actividade teve um carácter conjuntural e derivou da eclosão da Grande Guerra, durante a qual estas fábricas foram chamadas a fornecer material bélico, tanto para o exército português como para os aliados.

A *Empresa Industrial Portuguesa* foi pioneira na produção de aço no país. Em 1896, a empresa fez o pedido para a introdução de fabrico de aço fundido em

⁵⁴⁷ V. Sentença do Tribunal do Comércio de Lisboa, publicada no *Diário do Governo* nº 250 de 5 de Novembro de 1889, p. 2525.

⁵⁴⁸ Os Estatutos foram publicados em *Diário do Governo* III Série nº 283 de 4 de Dezembro de 1916, p. 2929.

lingotes ou peças moldadas, o qual foi concedido em 1899, estabelecendo uma produção anual mínima de 1.000 toneladas. Em 1905 iniciou a fundição de aço com a instalação de um conversor de Bessemer, tendo sido quantificada uma produção mensal de 190 toneladas em 1920.

Até à 1ª Guerra Mundial, a *Empresa Industrial Portuguesa* cresceu baseada numa única unidade produtiva. Em 1918, a empresa juntou-se a outras unidades industriais, dando origem à *Companhia União Metalúrgica*. Esta sociedade foi constituída com um capital de 4.500 contos e teria como objectivo estratégico entrar no concurso para a instalação de uma unidade siderúrgica, lançado pelo governo português. O concurso foi ganho por uma outra concorrente.⁵⁵⁰

No início da década de 1920, os responsáveis da *Companhia União Metalúrgica* planeavam a transferência das instalações para o Montijo, no âmbito de um processo de expansão da empresa que lhe permitiria envolver-se, em grande escala, no fabrico de material circulante para os caminhos-de-ferro e na construção naval. Estava previsto empregar 4.000 trabalhadores e aumentar o capital social para 15.000 contos.⁵⁵¹

O projecto não seria concretizado, dado que a empresa cessou a actividade em 1924. Jorge Custódio refere que terá sido a crise económica portuguesa e europeia pós-guerra que levou ao encerramento.⁵⁵² Contudo, a esta decisão não será estranho o facto de, no mesmo ano, se ter constituído a *Sociedade de Construções e Reparações Navais* para explorar os estaleiros do porto de Lisboa.⁵⁵³ Dava-se o caso de que existiam sócios comuns entre esta sociedade e a *Companhia União Metalúrgica*.

⁵⁴⁹ Para a descrição das linhas de produtos destas duas empresas, v. Rocha (1921).

⁵⁵⁰ Sobre este assunto ver Santos (2000).

⁵⁵¹ V. Rocha (1921: 284).

⁵⁵² V. Custódio (1994: 335).

⁵⁵³ V. Lima (1982: 1353).

4.10 – Equipamento de transporte

O sector de equipamento de transporte está representado por uma empresa de construção e reparação naval: a *Parceria de Vapores Lisbonenses*. Esta empresa foi constituída em 1898, para se dedicar à exploração de embarcações a vapor que efectuavam a travessia do rio Tejo, continuando o negócio de Frederico Burnay, que havia falecido no ano anterior.⁵⁵⁴ Em 1907 arrendou à Administração-Geral do Porto de Lisboa as oficinas e docas do estaleiro da Rocha do Conde de Óbidos, por um período de 20 anos.⁵⁵⁵

Para esta empresa existe muito pouca informação sobre a sua actividade, em especial indicadores relativos à sua dimensão. Segundo o inquérito de 1917 teria empregues na construção naval mais de 500 trabalhadores.⁵⁵⁶

As instalações que a empresa alugou eram compostas por duas docas secas, uma de 180 e outra de 110 metros, um plano inclinado, oficinas de serralharia, forjas, caldeiraria, fundição de cobre e traçagem; estavam equipadas com ar comprimido e soldadura autogénea, sendo os maquinismos movidos a electricidade que era fornecida pelas *Companhias Reunidas de Gás e Electricidade*.⁵⁵⁷

O estaleiro de Rocha do Conde de Óbidos foi inaugurado em 1899.⁵⁵⁸ Anteriormente já existiam unidades de construção e reparação naval em Lisboa, não só em estabelecimentos explorados pelo Estado, o Arsenal da Marinha, como também alguns estaleiros privados. O mais importante desses estaleiros foi o de H. Parry & Son, cujo fundador fora um antigo mestre caldeireiro do Arsenal da

⁵⁵⁴ Frederico Burnay iniciou essa exploração em 1860. Entre a sua morte e a venda à *Parceria de Vapores Lisbonenses* o negócio girou sob a firma *Frederico Burnay, Sucessores*.

⁵⁵⁵ Lima (1982: 1352). Rocha (1921: 43-45) ao se dedicar ao Porto de Lisboa, descreve não só as infra-estruturas portuárias, propriamente ditas, como também as instalações de construção e reparação naval. Contudo, não faz qualquer referência à empresa *Parceria de Vapores Lisbonenses*.

⁵⁵⁶ V. Anexo B.2.4.10.

⁵⁵⁷ V., Lima (1982: 1352).

⁵⁵⁸ V., *Idem*, p. 1352.

Marinha, e onde se construiu o primeiro barco em ferro em Portugal, no ano de 1860.⁵⁵⁹ Como já se referiu, as empresas consideradas no sector metalomecânico, caracterizadas por inúmeras linhas de produtos, também se dedicavam à construção de embarcações a vapor.

No que respeita ao equipamento de transporte terrestre importa fazer duas observações. Em primeiro lugar, salientar o facto de que algum trabalho de montagem e manutenção de material circulante das companhias ferroviárias e de viação urbana era realizado em Portugal.⁵⁶⁰ As companhias ferroviárias tinham oficinas próprias onde certos trabalhos eram levados a cabo, aqueles que, segundo Maciel Santos, estivessem dentro das possibilidades da composição técnica do seu capital.⁵⁶¹ Em segundo lugar, deve ser notado que a intenção de entrar no negócio de construção de equipamento de transporte automóvel foi revelada por parte do empresariado português no período em análise, embora sem nunca se ter chegado a concretizar. Destaca-se o caso da *Empresa Industrial Portuguesa*, que em 1899 requereu a patente de introdução de nova indústria para o fabrico de veículos motorizados.

4.11 – Notas sobre a propriedade e a gestão

A terminar este capítulo importa notar algumas relações entre o crescimento das maiores empresas industriais portuguesas e as suas estruturas de propriedade e gestão.

⁵⁵⁹ Inicialmente a unidade industrial estava situada na Boavista, em Lisboa, sendo que, mais tarde, parte da sua actividade foi transferida para Cacilhas (Estaleiro do Gingal). V. Lima (1982: 1350-1351). Também se dedicava à construção de caldeiras e de máquinas a vapor.

⁵⁶⁰ V., Santos (2000, III Volume: 146).

⁵⁶¹ Idem.

4.11.1 – Estruturas de propriedade

Esta secção centra-se nas estruturas de propriedade das 50 maiores empresas industriais portuguesas. Os tópicos abordados são a forma legal dominante e o número de proprietários.

No que diz respeito às formas societárias previstas na legislação comercial portuguesa, existem quatro peças legislativas que marcaram esta questão ao longo do período em análise.

O *Código Comercial de 1833* foi uma das reformas institucionais do regime liberal que emergiu em Portugal em 1820 e se estabeleceu definitivamente em meados da década de 1830. Para além da actividade a título individual, este código comercial previa os seguintes tipos de associações comerciais: companhias de comércio, sociedades e parcerias mercantis.

As companhias de comércio são as precursoras das sociedades anónimas e a sua criação estava dependente de uma autorização especial do governo. As sociedades poderiam assumir várias formas, entre as quais: a sociedade com firma (ou ordinária ou em nome colectivo), a sociedade de capital e indústria e a sociedade tácita.

A Lei de 22 de Junho de 1867 sobre a organização e regulamento das sociedades anónimas, altera a legislação do código comercial sobre este tipo de sociedades. A abolição da autorização governamental para a sua constituição terá sido uma das alterações mais radicais.⁵⁶²

O *Código Comercial de 1888*, no que diz respeito às sociedades anónimas, incorpora com algumas alterações a Lei de 1867. Quanto às outras formas de sociedades comerciais, restringe-as a dois tipos: a sociedade em nome colectivo e a sociedade em comandita, sendo esta última a sucessora da sociedade de capital e indústria. Passaram assim a estar definidos 3 tipos de sociedades comerciais, a que correspondem formas diversas de responsabilidade dos seus associados. Na sociedade em nome colectivo a responsabilidade dos associados é solidária e ilimitada; na sociedade anónima a responsabilidade está limitada ao valor das acções que cada associado subscreve; e na

⁵⁶² Sobre este assunto, ver Mata (1998).

sociedade em comandita, a responsabilidade de uns associados é limitada e a de outros ilimitada.

No início de século XX, com a Lei de 11 de Abril de 1901, surgiu um novo tipo de sociedade: a sociedade por quotas. Tratava-se de uma forma de sociedade intermédia entre as sociedades de pessoas e as de capitais, com responsabilidade limitada dos seus associados mas sem a complexidade de regras característica das sociedades anónimas.

A Tabela 3.8 apresenta a forma legal das 50 maiores empresas nos dois momentos que se tem vindo a considerar, de acordo com as tipologias vigentes à data da 1ª Guerra Mundial⁵⁶³.

Tabela 4.30 - Forma legal das 50 maiores empresas

Forma legal	1881	1917
Empresário individual	10	2
Sociedade em nome colectivo	22	8
Sociedade por quotas	-	12
Sociedade anónima	18	28

Nela pode-se constatar a diminuição da representação dos empresários individuais e das sociedades em nome colectivo entre as maiores empresas, bem como o consequente aumento de importância das sociedades de responsabilidade limitada (sociedades por quotas e sociedades anónimas).

Os empresários individuais e as sociedades em nome colectivo, que representavam 64% das 50 maiores empresas em 1881, vêem reduzida para 20% a sua participação, naquele grupo, e em 1917. Estas formas legais acabariam mais tarde por desaparecer gradualmente do grupo das maiores empresas, tendo-se assistido à sua transformação em sociedades com responsabilidade limitada.

⁵⁶³ Junto com as sociedades em nome colectivo foram consideradas as sociedades em comandita, as parcerias e outras associações comerciais. A sociedade por quotas só tem relevância para a lista de 1917, uma vez que essa figura legal só foi instituída em 1901.

Em 1881, as sociedades anónimas já tinham uma presença significativa no grupo das 50 maiores empresas, estando distribuídas pelos ramos tabaqueiro (2), têxtil (13), papelero (1), e metalomecânico (2). A este facto não são estranhas as condições mais favoráveis decorrentes da lei das sociedades anónimas de 1867, bem como o fenómeno de concentração de capital que ocorreu na indústria portuguesa, que alguns autores identificaram e a associaram à difusão da sociedade anónima.⁵⁶⁴

Na altura da 1ª Guerra Mundial, esta forma legal já era dominante entre as 50 maiores empresas. Só entre as indústrias conserveira, cerâmica e de equipamento de transporte não se encontram casos de empresas organizadas sob a forma de sociedade anónima.

A criação de muitas das sociedades anónimas presentes nas duas listas serviu o objectivo de dar continuidade a negócios que giravam sob a razão de outras firmas sociais. A mudança na forma legal da empresa que explorava determinado negócio proporcionava a responsabilidade limitada, especialmente importante quando se verificava a entrada de novos parceiros e capitais.

Na lista de 1881, a *Companhia de Lanifícios de Arrentela* e a *Companhia da Fábrica Nacional de Lanifícios de Portalegre* são exemplos de empresas que, ainda antes da lei de 1867, passaram de sociedades em nome colectivo a sociedades anónimas; assim como, as companhias *Perseverança* e *Aliança*, do sector metalomecânico. A *Companhia Fabril de Salgueiros* e a *Empresa Industrial Portuguesa* são sociedades anónimas incluídas entre as 50 maiores empresas em 1917, que em 1881 já integravam esse grupo, embora sob outra forma legal.⁵⁶⁵

As doze sociedades por quotas constituem a novidade em termos de forma legal entre as 50 maiores empresas de 1917, sendo a sua representação superior à dos empresários individuais e sociedades em nome colectivo. Para além do caso de três empresas que foram criadas de raiz com este tipo societário, todas as outras foram o resultado da transformação de sociedades em nome colectivo. O exemplo mais significativo é a *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela*, a maior empresa têxtil, e

⁵⁶⁴ Ver, por exemplo, Castro (1978: 79-81) e Justino (1988-9: 386-389).

⁵⁶⁵ Respectivamente, sociedade em nome colectivo (*Parceria Comercial de Fiação de Salgueiros*) e empresário em nome individual (*João Burnay*).

uma das mais antigas, representada na lista de 1917. Desde a sua formação em 1845 conheceu várias formas societárias, sendo transformada em sociedade por quotas em 1914.⁵⁶⁶

O número de proprietários é um outro contorno característico das estruturas de propriedade das empresas. Entre as 50 maiores da indústria portuguesa, encontram-se empresas com situações diferenciadas a este respeito, sendo que esta variável está principalmente relacionada com a forma legal adoptada. Isso mesmo se pode verificar nos quadros seguintes, onde são apresentados o número de proprietários de algumas empresas que integram a lista das 50 maiores em 1917.

Tabela 4.31 - Número de proprietários das 50 maiores empresas – sociedades por quotas e em nome colectivo

Empresa	Sector	Ano	Nº Sócios
Brandão, Gomes & Cª, Lda	Alimentar	1915	4
Sampaio, Ferreira & Cª, Lda	Têxtil	1917	14
Fábrica Fiação e Tecidos do Jacinto, Lda	Têxtil	1914	9
Campos Melo & Irmão, Lda	Têxtil	1917	23
Companhia de Linhas Coats & Clark, Lda	Têxtil	1905	3
Fábrica de Fiação e Tecidos de Vizela, Lda	Têxtil	1916	6
L. Mundet & Son	Cortiça	1906	4
António Almeida da Costa & Cª	Minerais n.m.	1909	3
Gilman, Lda	Minerais n.m.	1917	4
Carlos Alfredo da Silva, Lda	P. Metálicos	1916	7

As empresas que se organizam sob a forma de sociedades por quotas e em nome colectivo são propriedade de um número reduzido de sócios. Em algumas delas, os sócios pertencem à mesma família; por exemplo, a *Fábrica de Porcelana da Vista Alegre*, a *Campos Melo & Irmão* e a *L. Mundet & Son*. Os três casos com maior número de sócios, referem-se a empresas em que os descendentes dos fundadores já entraram na estrutura de capital, contribuindo assim para a subdivisão das quotas.

No que respeita às sociedades anónimas, a situação é diferente em termos de número de proprietários. A tabela seguinte apresenta o número de accionistas de

⁵⁶⁶ V. *Diário do Governo*, III Série – nº 131, de 6 de Junho de 1914, p. 1458.

algumas dessas empresas presentes na lista de 1917. Constata-se que a generalidade das sociedades apresentadas tem mais de uma centena de accionistas, destacando-se, claramente, a *Companhia dos Tabacos de Portugal*, com mais de um milhar.

Tabela 4.32 - Número de proprietários das 50 maiores empresas – sociedades anónimas

Empresa	Sector	Ano	Nº Accionistas	% do capital
Companhia dos Tabacos de Portugal	Tabaco	1892	c. 1.100	56%
		1925	c. 500	39%
Companhia de Lanifícios de Arrentela	Têxtil	1896	69	
Companhia Rio Ave	Têxtil	1911	127	
Companhia de Fiação e Tecidos de Fafe	Têxtil	1887	134	
Companhia Fabril do Cávado	Têxtil	1912	171	
Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense	Têxtil	1872	303	100%
Companhia da Real Fábrica de Fiação de Tomar	Têxtil	1879	186	
		1898	368	
Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães	Têxtil	1896	226	
		1903	343	
Companhia Fiação de Crestuma	Têxtil	1912	389	
Companhia de Fiação e Tecidos de Alcobaça	Têxtil	1914	445	96%
Companhia União Fabril	Química	1898	103	98%
Companhia Portuguesa de Fósforos	Química	1900	40	18%
Companhia Aliança	Metal	1900	63	100%
Fundição do Ouro	Metal	1902	45	100%

4.11.2 - Estruturas de Gestão

Nesta secção pretende-se analisar se o crescimento da dimensão e complexidade foi acompanhado por alterações nos órgãos directivos e na estrutura administrativa das empresas. A análise centra-se unicamente nas sociedades anónimas e tem por base a informação recolhida nos estatutos dessas sociedades e nos anuários comerciais de 1881 e 1917.

Em 1881, o Conselho de Administração⁵⁶⁷ das sociedades anónimas que se encontravam entre as 50 maiores empresas era composto no máximo por 3 membros efectivos, existindo mesmo algumas delas só com um administrador.⁵⁶⁸ A única excepção era a maior empresa industrial portuguesa, a *Companhia Nacional de Tabacos*, que contava com cinco administradores.

Em geral, os membros deste órgão directivo acompanhavam o dia-a-dia da fábrica e das negociações e transacções comerciais da empresa. O pormenor com que são descritas as suas atribuições na generalidade dos estatutos das sociedades, é bom indiciador desse acompanhamento diário. Constituíam as principais tarefas dos administradores: representar a empresa, garantir o seu normal funcionamento fabril e comercial, promover o seu melhoramento, ter a contabilidade em dia e prestar contas aos accionistas, contratar pessoal e fixar a sua remuneração e garantir a segurança dos valores da empresa.

O cumprimento destas obrigações podia implicar a divisão de tarefas entre os administradores. Em algumas empresas, essa diferenciação funcional dos administradores estava expressa nos estatutos de forma mais ou menos especificada. Nuns casos, previa-se unicamente existência de divisão de tarefas, noutros casos, definia-se claramente cada tipo de administrador e quais as suas atribuições. A distinção que era mais comum encontrar-se nos estatutos, compreendia a separação entre a gestão da produção e a gestão comercial, financeira e administrativa. Ou seja, os estatutos estipulavam a existência de um administrador que era responsável pelo acompanhamento diário da fábrica. Muitas vezes, os próprios estatutos exigiam que esse administrador tivesse conhecimentos técnicos relacionados com o processo produtivo, e mesmo que residisse junto da fábrica.

Nos casos em que não existia coincidência geográfica entre sede social e fábrica, a distância podia ser resolvida com a residência permanente de um dos administradores junto à fábrica. Esta foi a solução adoptada pela *Companhia de Fiação e Tecidos de*

⁵⁶⁷ Durante o período em análise, a designação dada nos estatutos ao órgão directivo das sociedades anónimas variava entre *Direcção* e *Conselho de Administração*. Embora o primeiro fosse mais frequente, optou-se por utilizar a terminologia actual: *Conselho de Administração* para o órgão e *administrador* para os seus membros, ficando as designações *Direcção* e *director* ligadas aos níveis intermédios de gestão.

⁵⁶⁸ É o caso, por exemplo, de duas empresas de metalomecânica: *Companhia Perseverança* e *Companhia Aliança*.

Alcobaça, em cujos estatutos de 1875 se fazia a distinção, explicitando claramente as tarefas, entre o administrador residente em Alcobaça e os outros administradores residentes no Porto, onde se situava a sede social da empresa.⁵⁶⁹

Outras empresas optaram pela contratação de um encarregado fabril, não pertencente ao Conselho de Administração, ficando os administradores obrigados a visitas periódicas à unidade produtiva⁵⁷⁰. Foi o caso de duas empresas com sede em Lisboa e ambas com fábricas em Tomar: a *Companhia da Real Fábrica de Fiação de Tomar*, em cujo relatório da direcção do ano 1880⁵⁷¹ se faz referência à contratação de um encarregado fabril com larga experiência técnica; e a *Companhia de Papel do Prado*, em cujos estatutos originais de 1875 se previa a existência de um encarregado residente na fábrica.⁵⁷²

As transacções comerciais eram feitas no escritório sob a orientação diária do Conselho de Administração. Também neste tipo de funções, muitas vezes os estatutos, pela pormenorização que fazem das tarefas dos administradores, indiciam esse acompanhamento permanente por parte do órgão directivo estatutário. Por exemplo, os estatutos da *Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães* especificavam que era da responsabilidade do Conselho de Administração “receber, abrir e dirigir toda a correspondência da companhia”.⁵⁷³

Para a execução de tais tarefas, o Conselho de Administração tinha debaixo de si uma estrutura administrativa composta por empregados de escritório e de armazém, de várias categorias: guarda-livros, tesoureiro, escriturário, cobrador, encarregado do armazém, etc. À frente destes empregados administrativos, o guarda-livros tinha uma posição de destaque, sendo ele próprio, em alguns casos, accionista da empresa e mesmo titular de um cargo na Mesa da Assembleia Geral.

⁵⁶⁹ V. *Diário do Governo*, nº 47, 2 de Março de 1875, pp. 391-2.

⁵⁷⁰ Em rigor, existem exemplos deste tipo de solução mesmo em empresas com sede social e fábrica localizadas na mesma cidade.

⁵⁷¹ V. *Diário do Governo* 1881, p. 785.

⁵⁷² V. *Diário do Governo*, nº 139, 23 de Junho de 1875, pp. 1175-6.

⁵⁷³ V. *Diário do Governo*, nº 111 de 19 de Maio de 1890, pp. 1111-2.

Temos uma ideia da dimensão dessa estrutura administrativa para as três maiores empresas de 1881. De acordo com o anuário comercial relativo a esse ano, a *Companhia Lisbonense de Tabacos* e a *Companhia Nacional de Tabacos em Xabregas* (empresas de cuja fusão resultou a *Companhia Nacional de Tabacos*) tinham 19 e 23 empregados administrativos, respectivamente.⁵⁷⁴ A sociedade em nome colectivo que explorava, sob arrendamento, a fábrica de vidros da Marinha Grande tinha, entre os seus 702 trabalhadores, 24 pessoas encarregues de funções comerciais, financeiras e de aprovisionamento, divididos entre a fábrica e a sede social em Lisboa.⁵⁷⁵ A *Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense* tinha 8 empregados administrativos, repartidos entre o escritório e as suas duas fábricas.⁵⁷⁶

Conhecemos ainda o número de empregados de escritório de outras duas empresas têxtil: a *Companhia da Fábrica de Lanifícios de Arrentela*, a 11ª maior empresa industrial, com 5 pessoas, e a *Companhia Lisbonense de Estamparia e Tinturaria de Algodões*, a 66ª maior, com 6 pessoas.⁵⁷⁷ É plausível que nenhuma outra empresa tivesse mais de 10 empregados administrativos, em especial aquelas que não tinham actividade multi-estabelecimento e que a sede social e a fábrica se situavam na mesma localidade.

* * *

Passados 30 anos, será que o aumento da dimensão e complexidade destas grandes empresas levou a alterações no âmbito da sua administração?

Para a maioria das grandes empresas de 1917, a situação em termos da composição e funções do Conselho de Administração, descrita para 1881, pouco se tinha alterado. Em 19 das 28 sociedades anónimas que pertenciam ao grupo das 50 maiores empresas, o respectivo Conselho de Administração era constituído por três ou menos membros efectivos, continuando ainda a existir casos de um único

⁵⁷⁴ V. *Almanach commercial de Lisboa para 1881*, pp. 156 e 164.

⁵⁷⁵ V. *Inquério Industrial de 1881*, Segunda Parte, Livro Terceiro, pp. 230-1.

⁵⁷⁶ V. *Almanach commercial de Lisboa para 1881*, pp. 152.

⁵⁷⁷ V. *Almanach commercial de Lisboa para 1881*, pp. 153-5..

administrador⁵⁷⁸. Mesmo em algumas das empresas que, através de fusões e aquisições, passaram a explorar mais do que uma fábrica, não se verificou um aumento do número de administradores.⁵⁷⁹

No que respeita à gestão da produção, o aumento que se verificou no número de empresas que controlavam mais do que uma fábrica, em especial naqueles casos em que se manteve o número de administradores, terá contribuído para a difusão da delegação de poderes. Ou seja, a passagem da responsabilidade pela gestão diária da fábrica para uma pessoa que não pertenciam ao Conselho de Administração ter-se-á tornado mais frequente. No entanto, nas empresas com uma única unidade produtiva era ainda comum a situação de ser um dos administradores quem dirigia diariamente a actividade da fábrica, mesmo em alguns casos cuja localização desta não coincidia com a da sede social. A *Companhia de Fiação de Crestuma* continuava a ter 2 administradores, um dos quais a residir perto da fábrica. Este também era o caso da companhia que explorava a fábrica têxtil de Alcobaça, a qual inclusivamente reduziu o número de administradores previstos nos estatutos, de quatro para três.⁵⁸⁰

A gestão comercial e financeira diária, na maioria dos casos, parece não ser muito diferente daquela que se considerou ser norma em 1881. Continuava a verificar-se um grande envolvimento por parte de Conselho de Administração, como exemplificam os estatutos da *Companhia Oriental de Fiação e Tecidos*, revistos em 1918, onde se estipulava que dois dos três administradores deveriam estar no escritório durante as horas de expediente para assinar todos os documentos que envolvessem responsabilidade para a empresa.⁵⁸¹

Quanto à estrutura administrativa, propriamente dita, o anuário comercial de 1917 fornece informação sobre a composição do escritório de 18 empresas, das quais 13 pertenciam ao grupo das 50 maiores. Só um único caso se afasta claramente da imagem

⁵⁷⁸ Por exemplo, as empresas têxtil *Companhia Fabril de Arcozelo*, *Companhia Fabril Portuense* e da *Companhia de Fiação e Tecidos de Fafe*.

⁵⁷⁹ Foram os casos da *Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar* e da *Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães*.

⁵⁸⁰ V. Reforma dos estatutos da *Companhia de Fiação e Tecidos de Alcobaça* em 1901. *Diário do Governo*, nº 9 de 11 de Janeiro de 1901, pp. 123-4.

⁵⁸¹ V. *Diário do Governo*, IIIª Série de 11 de Novembro de 1918, pp. 2507-8.

de um escritório composto por um pequeno número de empregados, raramente mais de 10, no qual sobressaía o guarda-livros.

Contudo, este cenário não era extensível a todas as grandes empresas industriais portuguesas. Algumas delas levaram a cabo três tipos de alterações estatutárias relacionadas com a composição e funções do seu Conselho de Administração. Primeiro, o aumento do número de membros do Conselho de Administração. Em alguns casos, os estatutos não indicavam o número exacto de membros do conselho, apontando antes o intervalo dentro do qual esse número se deveria situar. Em segundo lugar, a utilização mais frequente de outras formas de diferenciação entre administradores, o que poderá estar associado ao crescimento da dimensão dos próprios Conselhos de Administração. Por um lado, a diferenciação entre presidente e vogal, aquele geralmente com voto de qualidade. Por outro lado, numa lógica de delegação de poderes dentro do conselho, a difusão da figura de administrador-delegado. De notar que a delegação de poderes dentro do próprio órgão directivo não é totalmente novidade, já existindo alguns exemplos em 1881. Por fim, em terceiro lugar, embora num menor número de casos, pode-se encontrar o aprofundamento no processo de delegação de poderes para fora do Conselho de Administração, estendendo-o a outros âmbitos da gestão da empresa, nomeadamente aos compromissos comerciais e financeiros.

As nove sociedades anónimas com mais de três administradores pertenciam a vários sectores. No sector têxtil, encontram-se os casos da *Companhia Fabril Lisbonense* que tinha quatro administradores, sendo um deles responsável pela parte fabril, e da *Companhia do Fabrico de Algodões de Xabregas* que passou de três administradores em 1881 para sete em 1917, sendo um deles administrador-delegado. É curioso que esta última empresa era um dos raros exemplos em que existiam pessoas de Lisboa e do Porto no mesmo Conselho de Administração.

As duas sociedades anónimas da indústria química tinham ambas mais de três administradores. A *Companhia Portuguesa de Fósforos* era administrada por um conselho que, pelos estatutos de 1909, teria entre cinco e nove membros. Em 1917 esse conselho era composto por oito membros, dois dos quais residentes em Paris. Em 1898, por ocasião da fusão com a *Companhia Aliança Fabril*, a *Companhia União Fabril* reformou os seus estatutos. O seu Conselho de Administração passou então a ser composto por sete membros, podendo delegar os mais amplos poderes de administração

num ou em dois administradores-delegado⁵⁸². Com a reforma parcial dos estatutos em 1904, o número de administradores passou a ser variável, entre três e sete.⁵⁸³ Em 1917, o Conselho era composto por quatro membros, um dos quais era simultaneamente seu presidente e administrador-delegado.

Quando a *Companhia de Papel do Prado* foi constituída, em 1875, os seus estatutos previam um Conselho de Administração só com dois administradores.⁵⁸⁴ Em 1889, no âmbito do processo de reorganização da empresa que levaria à aquisição das fábricas da *Viúva Lemos & Filhos*, o conselho foi alargado a cinco membros, sendo um deles presidente e outro secretário.⁵⁸⁵ Para 1917, o anuário comercial fazia referência a um Conselho de Administração com quatro membros, um dos quais era engenheiro consultor.

As duas maiores sociedades anónimas da indústria moageira emergiram de uma vaga de fusões e aquisições que ocorreu entre 1904 e 1908.⁵⁸⁶ Em 1904 foi constituída a *Companhia Nacional de Moagem*, sendo previsto nos seus estatutos um Conselho de Administração composto por quatro a sete membros, um dos quais seria presidente.⁵⁸⁷ Na senda da concentração da indústria moageira da zona de Lisboa, em 1907 esta sociedade funde-se com outras empresas, dando origem à *Nova Companhia Nacional de Moagem*. O seu Conselho de Administração seria composto por cinco a nove membros.⁵⁸⁸ Em 1917 esta sociedade tinha seis administradores sendo um deles presidente e outro secretário. Em 1918, uma reforma dos estatutos fixa em sete o número de membros do Conselho de Administração.⁵⁸⁹ Quanto à empresa portuense, a

⁵⁸² *Idem*, nº 87 de 22/4/1898, pp. 1043-4.

⁵⁸³ *Idem*, nº 65 de 23/3/1904, pp. 1082. Em rigor, os estatutos de 1898 já previam a diminuição do número de directores desde que fosse aprovada em Assembleia Geral.

⁵⁸⁴ *Idem*, nº 139 de 23/6/1875, pp. 1175-6.

⁵⁸⁵ *Idem*, nº 231 de 12/10/1889, pp. 2353-4.

⁵⁸⁶ V. Ferreira (1999: 248).

⁵⁸⁷ V. *Diário do Governo*, nº 26 de 4 de Fevereiro de 1904, p. 467.

⁵⁸⁸ *Idem*, nº 146 de 5 de Julho de 1907.

⁵⁸⁹ *Idem*, IIIª Série nº 7 de 9 de Janeiro de 1918, pp. 50-2.

Companhia de Moagens Invicta, foi constituída em 1908 reunindo quatro importantes fábricas de moagem. Nos seus estatutos era previsto um Conselho de Administração com quatro membros, número esse que ainda se mantinha em 1917, estando um deles especialmente encarregue da gestão fabril.⁵⁹⁰

A indústria vidreira foi também alvo de um processo de concentração durante as duas primeiras décadas do século XX, embora sem vingar, centrado na *Companhia da Nacional e Nova Fabricas de Vidros da Marinha Grande*.⁵⁹¹ Esta empresa foi constituída em 1896 com um Conselho de Administração de quatro membros, sendo o seu presidente simultaneamente administrador-delegado.⁵⁹² Em 1901 os seus estatutos foram alterados, por ocasião da fusão com a *Empresa Vidreira Lisbonense*, passando o Conselho de Administração a ser composto por sete membros, um dos quais seria administrador-delegado. Foi ainda prevista a existência de mais do que um administrador-delegado, no caso da exploração de novas fábricas assim o exigir.⁵⁹³ Em 1917, contudo, a única empresa vidreira com mais de três administradores era a *Companhia das Fábricas de Garrafas na Amora*.

À semelhança do que acontecia em 1881, também em 1917 era uma empresa tabaqueira que tinha o maior Conselho de Administração. A *Companhia dos Tabacos de Portugal* dispunha de 16 administradores, sete dos quais eram estrangeiros e pertenciam a um *comité* residente em Paris. Este conselho tinha um presidente em Portugal e dois vice-presidentes, um dos quais na capital francesa.⁵⁹⁴

Já foi referido que a delegação de poderes para fora do Conselho de Administração no âmbito da gestão fabril, para qual já existiam alguns exemplos em 1881, seria mais frequente no final do período em análise. Nesta matéria, a novidade reside no aparecimento, em algumas empresas, de um órgão intermédio entre o Conselho de Administração e os encarregados de cada fábrica, designado normalmente

⁵⁹⁰ *Idem*, nº 95 de 29 de Abril de 1908, pp. 1258-9.

⁵⁹¹ V. Barosa (1996)

⁵⁹² V. *Diário do Governo*, nº 217 de 26 de Setembro de 1896, pp. 2651-2.

⁵⁹³ *Idem*, nº 19 de 26 de Janeiro de 1901, pp. 294-5.

⁵⁹⁴ *Idem*, nº 85 de 18 de Abril de 1891, pp. 850-3.

por Direcção Fabril ou Direcção Técnica. No anuário comercial de 1917 esta situação é perfeitamente perceptível na *Companhia dos Tabacos de Portugal* e na *Companhia Portuguesa de Fósforos*. Em 1918, quando foram reformados os estatutos da *Nova Companhia Nacional de Moagens*, que era a empresa industrial portuguesa com maior número de fábricas, passou a estar previsto que o seu Conselho de Administração poderia ser auxiliado por uma direcção técnica composta por um máximo de sete membros.⁵⁹⁵

No entanto, a delegação de poderes não se ficou só pela gestão da produção. Existe um conjunto de empresas em cujos estatutos se passou a estipular a possibilidade do Conselho de Administração delegar noutras pessoas parte das suas competências nas áreas comercial e financeira. Logo na altura da constituição da *Companhia dos Tabacos de Portugal* foi previsto um órgão intermédio de gestão, chamado Direcção, com o objectivo de auxiliar e implementar as decisões do Conselho de Administração. Para além do administrador-delegado, era composto por um director geral e um ou mais directores especiais, os quais poderiam não pertencer ao conselho.⁵⁹⁶ Em 1917, a *Companhia dos Tabacos de Portugal* era a empresa industrial portuguesa que tinha a estrutura administrativa mais complexa, ocupando mais de 100 empregados de escritório.⁵⁹⁷

Na já referida reforma de estatutos de 1904, o Conselho de Administração da *Companhia União Fabril* passou a poder "nomear para auxiliá-lo no desempenho do seu cargo e atribuições um ou mais empregados da sua confiança, que na qualidade de secretários da gerência darão andamento ao expediente da Companhia, podendo assinar pela gerência e representá-la na ausência ou impedimento do gerente ou gerentes, nas condições e com as atribuições que lhes fixarem de entre os poderes que são conferidos à gerência."⁵⁹⁸

No final do período em análise, também nos estatutos de outras duas empresas passou a estar prevista a possibilidade de delegação deste tipo de poderes para fora do

⁵⁹⁵ *Idem*, IIIª Série nº 7 de 9 de Janeiro de 1918, pp. 50-2.

⁵⁹⁶ *Idem*, nº 85 de 18 de Abril de 1891, pp. 850-3.

⁵⁹⁷ V. *Anuário Commercial de Portugal. Ano de 1917*, pp. 1306-7 e 2911.

Conselho de Administração. Foram os casos da Sociedade de Moagem Aliança, sucessora da Companhia de Moagens Invicta, e da Companhia União Metalúrgica, nova denominação da Empresa Industrial Portuguesa. 599

⁵⁹⁸ V. *Diário do Governo*, nº 65 de 23 de Março de 1904, p. 1082.

⁵⁹⁹ *Idem*, IIIª Série, nº 228, 1 de Outubro de 1918, pp. 2280-1, e nº 108 de 11 de Maio de 1918, p. 1110-1.

CONCLUSÃO

Estudar as grandes empresas industriais portuguesas, para o período compreendido entre os princípios da década de 1880 e a 1ª Guerra Mundial, foi o desafio que presidiu ao desenvolvimento da investigação de cujos resultados se dá agora conta. Considerou-se que seria adequado estudar esse objecto, tanto pela pertinência que se acreditava residir na sua própria natureza, como pelo facto de se tratar de uma temática pouco esclarecida no universo da produção científica da história empresarial portuguesa.

A natureza do objecto revela-se a partir do momento em que se reconhece o papel crucial que as grandes empresas industriais desempenharam no crescimento económico moderno, a partir de finais do século XIX. Essa importância ocorre, não só por via do seu grande peso nas economias nacionais, mas, e também, por constituírem, elas próprias, agentes dinâmicos na origem e difusão de inovações técnicas e organizativas. Por tudo isto, é indiscutível que o estudo das grandes empresas se reveste de grande importância para a compreensão do processo de crescimento económico moderno de qualquer país.

Paralelamente, constatar que as grandes organizações empresariais constituem um dos objectos mais estudados pela historiografia empresarial em termos internacionais só reforça o interesse suscitado por aquele objecto de estudo. Acresce que a inexistência, para aquele período de estudos de conjunto para as grandes empresas industriais, convidava a estudar qual a importância que essas empresas assumiram na economia nacional. Enveredar pelo estudo desse objecto permitiria consolidar o conhecimento historiográfico da realidade portuguesa. Porventura tão ou mais relevante era o facto de tal estudo viabilizar potenciais comparações de carácter internacional, que pudessem ser úteis para a compreensão do desenvolvimento das grandes empresas em países onde tal fenómeno é menos estudado, designadamente em países com uma posição semi-periférica na economia mundial contemporânea então em formação.

A questão central do trabalho residia em saber se as maiores empresas industriais portuguesas tinham incorporado aspectos da modernidade empresarial durante o período em análise. Certo era que a definição dessa modernidade passava pelo estabelecimento de um padrão de referência, baseado na experiência das grandes empresas que emergiram com a segunda revolução industrial e cujo arquétipo ficou conhecido como *empresa industrial moderna*.

Esse padrão de referência formaliza-se através de um conjunto de características comuns que são perceptíveis em vários contextos nacionais. Essas regularidades traduziram-se nos sectores em que as empresas modernas se agruparam, na dimensão e concentração empresarial que atingiram, nas estratégias e formas de crescimento que seguiram, na natureza da sua propriedade, nas estruturas de gestão que as administravam e nas fontes de financiamento a que recorreram.

A empresa industrial moderna emergiu a partir das últimas décadas do século XIX, nos EUA, tendo sido pioneiros, na Europa, a Grã-Bretanha e a Alemanha. Neste continente, a sua difusão por outros países de menor dimensão e grau de desenvolvimento, como por exemplo a França, a Itália e a Espanha, foi mais lenta. Contudo, mesmo nesses países, começaram a despontar as primeiras manifestações deste tipo de empresa, ainda antes da 1ª Guerra Mundial.

Perante este cenário, admitiu-se a hipótese de que também algumas das características do padrão de referência se comesçassem a fazer sentir no tecido empresarial português até ao período da 1ª Guerra Mundial. Nesse sentido, a análise recaiu sobre as maiores empresas, na medida em que seriam elas as mais susceptíveis de integrar esses primeiros sinais.

Para esse efeito, e à semelhança do que tinha sido efectuado para os outros países, foram construídas listas ordenadas das 50 maiores empresas da indústria transformadora portuguesa, nos anos de 1881 e de 1917. A escolha destes marcos temporais específicos, bem como do critério de ordenação – o número de trabalhadores – foi condicionada por factores relacionados com as fontes para o período escolhido, como foi descrito no Capítulo 2.

No primeiro capítulo, foi explicitada a importância da construção das listas, enquanto ferramentas para a análise da realidade empresarial das economias nacionais. Elas assumem maior pertinência no âmbito português, na medida em que se verifica que não existem instrumentos similares de investigação. Os dados originais compilados no presente trabalho, ficam como um primeiro contributo para a historiografia empresarial portuguesa. Também para o estudo internacional têm relevância, pelo facto de não ser comum a existência de listas publicadas para pequenos países semi-periféricos.

O conteúdo das listas das 50 maiores empresas industriais portuguesas permitiu avaliá-las em termos de dimensão e de distribuição sectorial e, assim, responder às primeiras sub-questões enunciadas no primeiro capítulo, tendo em vista testar a hipótese lançada.

Desde logo, foi evidente que as 50 maiores empresas aumentaram a dimensão da sua actividade entre os dois anos considerados. A sua força laboral mais do que duplicou, tendo a dimensão média das empresas representadas nas listas passado de 321 para 727 trabalhadores. Constatou-se ainda, que o número de empresas com mais de mil trabalhadores cresceu de uma para sete.

Para uma amostra mais reduzida, composta pelas 25 maiores empresas, concluiu-se que o valor do activo cresceu a uma taxa superior do que o verificado em termos de número de trabalhadores. O valor médio do activo, dessas 25 empresas, passou de 471 para 1.790 contos, quase que quadruplicando.

Por altura da 1ª Guerra Mundial, identificou-se um conjunto das 5 maiores empresas, conjunto esse que incluía aquelas que se classificavam nas 3 primeiras posições de acordo com um de 3 critérios de dimensão (número de trabalhadores, capital social e valor de activo). Tal grupo era composto pela *Companhia dos Tabacos de Portugal*, *Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela*, *Companhia União Fabril*, *Nova Companhia Nacional de Moagem* e *Companhia Portuguesa de Fósforos*, sendo que a sua dimensão as destacava, claramente, das restantes empresas portuguesas.

Não obstante o crescimento evidenciado pelas maiores empresas portuguesas até ao período da 1ª Guerra Mundial, a comparação de ordem internacional revelou que, mesmo assim, elas tinham dimensão inferior às grandes empresas das economias nacionais mais desenvolvidas. Contudo, é importante salientar que a inferioridade das representantes portuguesas, que se pode ver no confronto efectuado, apresenta graus diferenciados consoante o país alvo de comparação.

Relativamente às grandes empresas dos EUA, principal economia do mundo e pioneiro no desenvolvimento do *big business*, a realidade portuguesa mostrou-se extremamente inferior, veja-se que a maior empresa portuguesa não alcançava sequer a 200ª posição da lista relativa aquele país.

Já na comparação com outros países, nomeadamente Grã-Bretanha, Alemanha, Japão, França, Espanha e Austrália, se veio a constar que as quatro maiores empresas portuguesas tinham dimensão suficiente para integrarem as respectivas listas. Com respeito à Grã-Bretanha e Alemanha, elas classificar-se-iam entre as 200 maiores; relativamente ao Japão e à França, conquistavam lugar entre as 100 maiores; em relação às empresas espanholas ascendiam aos primeiros 27 lugares; relativamente à Austrália, país de dimensão então comparável a Portugal em termos de população, essas mesmas empresas portuguesas tinham dimensões que se equiparavam às suas 10 maiores. Para este último país, detectou-se que outras empresas portuguesas, para além das 4 maiores, se classificariam na sua lista.

Por outro lado, a comparação internacional revelou ainda que, se o exercício for feito entre empresas congéneres, há duas empresas portuguesas que se conseguiriam afirmar à escala internacional. A *Companhia União Fabril* tinha dimensão para se classificar entre as maiores empresas químicas do Japão, França e Espanha; sendo maior do que qualquer congénere australiana. No ramo industrial, a *Nova Companhia Nacional de Moagem* destacava-se nos vários países considerados, com excepção dos E.U.A.

No que toca ao agrupamento sectorial, as maiores empresas portuguesas respeitavam na sua esmagadora maioria a indústrias tradicionais produtoras de bens de consumo, vínculo que se mantém ao longo do período considerado. É o sector têxtil que claramente se destaca nessa distribuição sectorial, ocupando mais de metade dos lugares afectos às 50 maiores empresas. O grande domínio desse sector não se alterou entre 1881 e 1917, simplesmente entre os seus sub-sectores a produção de algodão face à de lã ganhou preponderância.

Contudo, constatarem-se alguns sinais que perspectivavam uma ligeira mudança no seio da distribuição sectorial das maiores empresas. Por um lado, novos ramos industriais passaram a estar representados no grupo das maiores empresas – casos da química e da alimentação. Por outro lado, se a análise se restringir só às 10 maiores empresas, evidencia-se uma alteração da estrutura sectorial mais significativa. À data da 1ª Guerra Mundial, o topo da lista encontra-se mais diversificado do que no início da década de 1880. O sector têxtil passa de seis para três empresas representadas dando lugar, no conjunto das 10 maiores, a outros sectores de actividade.

Não obstante estes ligeiros sinais de mudança, a presença de empresas relacionadas com os sectores chave da segunda revolução industrial é diminuta à data da 1ª guerra mundial. Os sectores alimentar, químico e de equipamento de transporte estavam representados num total de sete empresas, sendo que nem todas operavam na lógica da exploração das economias de escala e de gama que marcaram a segunda revolução industrial. Outros sectores, que se afirmaram importantes durante essa fase, tal como o petróleo, a produção de metais primários e a maquinaria eléctrica, não se viam representados entre as maiores empresas industriais portuguesas.

É interessante perceber que, caso o critério de ordenação das listas fosse o valor do activo, esta distribuição sectorial não seria significativamente alterada. A análise dos vários sectores revelou que, à data da 1ª Guerra Mundial, não existiam muitas empresas que, não estando representadas sob o ponto de vista do número de

trabalhadores, tivessem activo suficiente para se classificarem numa lista das 50 maiores empresas em que a ordenação respeitasse esse critério.

O sector que veria a sua representação aumentar significativamente seria o alimentar, passando a estarem classificadas empresas de refinação de açúcar e de bebidas. No entanto, é por demais evidente, que aqueles sectores mais representativos da segunda revolução industrial continuavam a não estar representados entre as maiores empresas.

A situação do caso português contrastava claramente com o que se verificava em termos dos países que se tomaram como referência. O grande peso dos bens de consumo só tinha algum paralelo com os casos britânico, espanhol e, em especial, dada a concentração na indústria têxtil, com o japonês. No entanto, uma proporção significativa das maiores empresas destes países estava ligada aos sectores de bens de produção – metais primários, química e equipamento de transporte – o que não se verificava em Portugal.

A análise de grupo das 50 maiores empresas, em termos de dimensão e distribuição sectorial, confirma a ideia de que a estrutura empresarial portuguesa anterior à 1ª Guerra Mundial, baseada num pequeno mercado semi-periférico, era um terreno pouco fértil para a emergência de organizações industriais modernas.

No âmbito deste trabalho uma outra perspectiva de comparação foi explorada. Do confronto das grandes empresas com o conjunto da economia portuguesa tiraram-se algumas ilações. A dimensão das maiores empresas cresceu mais do que a população e o PIB, o que correspondeu a um aumento do seu peso na economia nacional. Assim, a proporção da população portuguesa empregue pelas 50 maiores empresas subiu de 3,4‰ para 5,9 ‰. Por outro lado, o valor do activo das 25 maiores empresas representava 2,3% do PIB a preços correntes no princípio da década de 1880, sendo que passou para 4,7% nas vésperas da 1ª Guerra Mundial. Muito embora o crescimento registado, estava longe o feito de igualar os valores atingidos noutros países.

Focalizando a análise na véspera da 1ª Guerra Mundial, verificou-se que, na indústria transformadora, existiam empresas suficientemente grandes para constarem de uma lista restrita das 10 maiores empresas portuguesas não financeiras, na qual coexistiam com representantes dos sectores ferroviário e de utilidades públicas.

Em termos de distribuição sectorial, as maiores empresas não apresentavam grandes diferenças, relativamente à realidade do conjunto da indústria nacional. Esse rol de empresas espelha os aspectos mais importantes que caracterizaram a estrutura da indústria portuguesa durante o período considerado. De entre eles, destaca-se o crescimento do sector têxtil de algodão e o das conservas, como sectores que foram dinamizados pelas exportações, assim como, a limitada presença de sectores da indústria de bens de produção.

É significativo o facto de o peso do sector têxtil, no grupo das 50 maiores, se apresentar superior ao que caracteriza o conjunto da indústria transformadora. Tal pode significar que o conjunto das maiores empresas não estava a contribuir para a alteração da estrutura sectorial da economia nacional, no sentido de fomentar a importância dos ramos industriais mais modernos.

A análise do padrão de crescimento das maiores empresas industriais portuguesas também foi um dos objectivos identificados como importantes no âmbito da presente investigação. No Capítulo 4 foram inventariadas as estratégias e formas de crescimento das maiores empresas de cada um dos sectores.

Para a amostra encontrada, observou-se que o número de casos de multi-estabelecimento cresceu entre o início da década de 1880 e a 1ª Guerra Mundial, verificando-se, também, o aumento de situações com mais de duas unidades produtivas. No entanto, à data daquele conflito armado, ainda dominavam as situações de empresas que cresceram exclusivamente com base no aumento da escala produtiva de uma única unidade industrial. Neste tipo de crescimento

enquadram-se a generalidade das empresas do sector têxtil, bem como empresas dos sectores da cerâmica, cimento, edição e do equipamento de transporte.

No âmbito do crescimento baseado na agregação de várias unidades produtivas, interessa identificar duas formas de o conseguir. Em primeiro lugar, seria possível alcançá-lo através de construção de novas fábricas, sendo este o caminho seguido pelas duas empresas da indústria de conservas presentes na lista de 1917. Favorecia essa opção o reduzido investimento implicado, em termos relativos, bem como a situação vivida no mercado das conservas, o qual se encontrava em então em franco crescimento.

A segunda forma de integrar unidades produtivas passou por processos de fusões e aquisições. Esta solução foi seguida pelas maiores empresas das indústrias de tabaco, papel, química, vidro, moagem de cereais e metalomecânica. Nos casos da *Companhia Nacional de Tabacos*, da *Companhia da Nacional e Nova Fábricas de Vidros da Marinha Grande*, da *Nova Companhia Nacional de Moagem* e da *Companhia de Moagem Invicta*, claramente, presidiram a esses processos estratégias defensivas, relacionadas com o excesso de produção ou a reduzida dimensão dos respectivos sectores. Já nos casos da *Companhia de Papel do Prado* e da *Companhia União Fabril*, tais estratégias não são tão evidentes.

Reconheceram-se ainda outros dois esquemas de concertação empresarial no mesmo mercado de produto. Por um lado, nos sectores do tabaco, vidro e têxtil, foram implementados acordos entre empresas em situações de crise e de excesso de capacidade produtiva. No primeiro desses sectores, os acordos antecederam a integração das unidades concorrentes por via de aquisição. Por outro lado, também se verificaram situações de propriedade conjunta, com controlo da gestão, em empresas congéneres; o caso mais evidente ocorreu no sector têxtil, onde se destacam as actuações dos empresários Narciso Ferreira e de Diogo José Cabral.

No que respeita à estratégia de integração vertical, a experiência das maiores empresas portuguesas restringe-se, quase por completo, à incorporação de fases relativas ao processo de transformação industrial. Assim, as empresas têxteis exploravam fábricas completas que fiavam, teciam e procediam ao acabamento dos

tecidos. As duas empresas de conservas, para além da confecção do peixe, tinham secções de fabrico de latas e de litografia. No caso da *Companhia União Fabril* o fenómeno de integração vertical era extenso: por exemplo, relacionado com o fabrico de adubos químicos passou a produzir o ácido sulfúrico que entrava na sua composição e, ainda, a tecer sacos de juta onde eles eram embalados; também garantiu a produção própria dos óleos que utilizava no fabrico de sabão. No caso da *Nova Companhia Nacional de Moagem* a integração de novas fases no processo produtivo fez-se para jusante, ou seja, partindo da sua principal actividade, passou a incorporar a panificação e o fabrico de massas, bolachas e biscoitos.

A incorporação de actividades que extravasavam o âmbito da indústria transformadora não foi frequente entre as maiores empresas portuguesas. Relativamente ao aprovisionamento de matérias-primas do sector primário, destaca-se o envolvimento da *José António Júdice Fialho* na actividade piscatória e, mais tarde, na actividade agrícola, com vista a abastecer as suas fábricas de conservas. Uma outra situação envolveu a incorporação de meios de transporte marítimo, levada a cabo também por aquele empresário e ainda pela *Companhia União Fabril*.

Por comparação com as estratégias anteriormente apontadas, a diversificação de produtos e a multinacionalização foram, muito menos comuns no seio das 50 maiores empresas industriais portuguesas.

Em termos de diversificação da actividade, o caso mais significativo foi o da *Companhia União Fabril*, cujas principais linhas de produção se relacionavam os adubos químicos, produtos químicos de base, óleos, sabão e alimento para gado. Também numa lógica de aproveitamento da sua dotação de activos e de capacidades organizativas, a sucessora da *Nova Companhia Nacional de Moagem*, já na década de 1920, adicionou à sua oferta outro tipo de produtos alimentares, como sejam o amido, as féculas, a manteiga e o chocolate. No caso da metalomecânica, fruto da pequena dimensão do mercado, a diversificação observada estava principalmente condicionada pela impossibilidade de explorar economias de escala.

Com respeito aos mercados externos, constata-se que as empresas portuguesas com maior grau de internacionalização tinham-no alcançado por via das exportações. O crescimento das empresas algodojeiras assentou grandemente nas exportações para o mercado colonial, no qual beneficiavam de protecção aduaneira. No sector da cortiça e das conservas, o destino do grosso da sua produção era o mercado externo.

Por outro lado, a internacionalização por via do estabelecimento de unidades produtivas fora do país era quase inexistente até à 1ª Guerra Mundial. O único caso conhecido dizia respeito à *Companhia dos Tabacos de Portugal* que, na década de 1910, adquiriu duas unidades produtivas em Angola e Moçambique. Já na década de 1920, como se constatou, este tipo de estratégia foi posto em prática por duas outras empresas – a *Companhia União Fabril* e a sucessora da *Nova Companhia Nacional de Moagem*. No primeiro caso a aplicação dessa estratégia traduziu-se na tentativa de estabelecimento de empresas filiais em Espanha e em França; no segundo realizou-se por via de investimentos nas colónias, no âmbito do aprovisionamento de matérias-primas agrícolas.

Algumas empresas durante o seu processo de crescimento conseguiram ganhar uma posição dominante nos seus sectores. Tal aconteceu nos sectores do papel, tabaco, fósforos, vidro, química, e moagem de cereais, e em menos intensidade na metalomecânica. Sobre estes casos importa constatar que a forma de crescimento externo, por integração de várias unidades produtivas já estabelecidas se revelou em todas elas fundamental, conduzindo a situações de multi-estabelecimento, muitas vezes caracterizada por dispersão geográfica da operação.

Em dois casos, o mecanismo que conduziu a integração das unidades produtivas foi de ordem legal. A *Companhia dos Tabacos de Portugal* e a *Companhia Portuguesa de Fósforos* foram criadas em 1891 e 1895, respectivamente, para explorar o monopólio legal instituído nos seus sectores.

Nos outros casos foi o mecanismo do mercado, através de fusões e de aquisições, que conduziu à integração das várias unidades empresariais. Dois

pontos devem entretanto ser notados, desde já. Em primeiro lugar, deve-se destacar que no sector do tabaco, antes do estabelecimento do exclusivo legal, uma empresa – a *Companhia Nacional de Tabacos* – já tinha adquirido uma posição de grande domínio através de um processo de fusões e aquisições. Em segundo lugar, no caso da *Companhia União Fabril* e *Nova Companhia Nacional de Moagem*, em especial para a primeira, também se verificou que a criação de raiz de unidades produtivas foi importante na configuração da sua organização empresarial.

Um outro aspecto a destacar está relacionado com o momento em que se iniciam esses processos. Nos sectores do papel e do tabaco, o recurso ao mecanismo de fusões e aquisições foi mais precoce. Em ambos os casos, as empresas iniciaram o processo de concentração horizontal em finais da década de 1870. Em 1877, dois anos após o início da sua actividade, a *Companhia de Papel do Prado* adquiriu uma segunda fábrica. Esse processo continuou em 1889, quando se envolveu na fusão com outras duas empresas do sector. Depois destes dois movimentos, a empresa não mais recorreu ao crescimento por via externa. A *Companhia Nacional dos Tabacos* resultou de uma fusão ocorrida em 1880 entre as duas principais empresas do sector, o que lhe conferiu desde logo uma posição de grande domínio, que foi incrementado em 1886 com a aquisição da quase totalidade das fábricas concorrentes. Este processo de crescimento foi abortado com a nacionalização das fábricas em 1888.

Nos restantes casos, esse movimento de concentração só se iniciou a partir de meados da década de 1890. Entre 1896 e 1902, a *Companhia da Nacional e Nova Fábricas de Vidro da Marinha Grande* reuniu quatro fábricas que lhe iriam garantir uma situação de primazia no sector vidreiro português. Em 1898, a *Companhia União Fabril* fundiu-se com a *Companhia Aliança Fabril*, no que constituiu o primeiro passo de um crescimento que ficou marcado pela aquisição posterior de várias unidades produtivas. No sector da moagem de cereais, em 1905, iniciou-se uma vaga de fusões e aquisições que resultou na criação da *Nova Companhia Nacional de Moagens* e da *Companhia de Moagem Invicta*. Essa vaga continuou até ao fim da guerra e princípios da década de 1920, dando origem às

sucessoras daquelas empresas, respectivamente *Companhia Industrial Portugal e Colónias* e *Sociedade Moagem Aliança*. No caso da *Companhia União Metalúrgica* o recurso ao crescimento externo foi ainda mais tardio, ocorreu em 1918, muito embora outras empresas congéneres o tenham experimentado anteriormente.

Por fim, no que respeita ao sucesso destas estratégias, há que notar observando que nem todas as empresas conseguiram conservar a posição dominante de que chegaram a beneficiar. No caso do vidro e da metalomecânica, as empresas não sobreviveram, assistindo-se ao encerramento da sua actividade durante a primeira metade da década de 1920. Já as empresas de moagem, química e papel, mantiveram a sua actividade nas décadas seguintes à 1ª Guerra Mundial, apresentando um crescimento continuado que lhes permitiu continuar a liderar os respectivos sectores ao longo do seus sectores período.

Balizado entre os dois marcos temporais já sobejamente justificados, o desejo de estudar a evolução das grandes empresas portuguesas entre a década de 1880 e a 1ª Guerra Mundial, e argumentar acerca do reconhecimento de factores de modernidade no seu seio, constituiu um desafio muito interessante.

Por altura daquela guerra verificava-se que a generalidade das maiores empresas industriais portuguesas envolvidas em sectores tradicionais de bens de consumo não apresentavam expressão relevante no contexto internacional. A consciência da pequena dimensão que caracterizava Portugal, relativamente ao resto do mundo, assumia-se como um estigma.

Como conclusão geral pode afirmar-se que o conjunto das maiores empresas industriais portuguesas, à data daquele conflito, era composto por realidades empresariais muito diferentes entre si, sendo que dele se pode extrair um sub-conjunto, muito restrito, de casos que apresentavam algumas das características identificadas no padrão de modernidade empresarial. Desses, será justo destacar a *Companhia União Fabril* e a *Nova Companhia Nacional de Moagem* enquanto

casos mais significativos. Estudar a sua evolução revela que, para elas, se evidenciaram contornos semelhantes aos das grandes empresas industriais congêneres que emergiam nos países mais desenvolvidos. É também interessante destacar que essa comparação se apresenta mais confortável quando de lado ficam os E.U.A.

Essas duas empresas pertenciam a sectores modernos (química e produtos alimentares semi-perecíveis). É um facto que elas não introduziram inovações técnicas relevantes à escala internacional, mas tiveram a capacidade de incorporar algumas delas. A sua evolução permitiu-lhes alcançar posições dominantes nessas indústrias, e conferiu-lhes um domínio que conseguiram conservar durante décadas.

As duas empresas apresentaram um grande aumento de dimensão, envolvendo a integração de várias unidades produtivas. O seu crescimento foi baseado num leque variado de estratégias e de formas de crescimento. Nesse processo não se restringiram à simples concentração horizontal, tendo inovado no sentido da sua integração vertical, diversificação e internacionalização. Este crescimento foi acompanhado por alterações formais na sua estrutura de gestão de topo.

Assim, a hipótese de trabalho colocada no início da investigação revelou-se verdadeira. No seio do tecido empresarial português, caracterizado pela predominância de pequenas empresas que actuavam em sectores tradicionais, encontravam-se já à data da 1ª Guerra Mundial sinais da moderna organização industrial.

ANEXO A – LISTAS DAS MAIORES EMPRESAS SEGUNDO O NÚMERO DE EMPREGADOS

Tabela A.1 – As 50 Maiores Empresas da Indústria Transformadora Portuguesa em 1881, segundo o número de trabalhadores

Ordem	Empresa	Nº trab.	Sector
1	Companhia Nacional de Tabacos	1.821	Tabaco
2	Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense	850	Têxtil
3	Real Fabrica da Marinha Grande	702	Minerais n. metálicos
4	Bernardo Daupias & C ^a	690	Têxtil
5	José Diogo da Silva	594	Têxtil
6	George Robinson	560	Cortiça
7	Companhia da Real Fábrica de Fiação e Tecidos de Tomar	500	Têxtil
8	António Alves Bebianco & Filho	500	Têxtil
9	Vilarinho & Sobrinho	500	Cortiça
10	Campos Mello & Irmão	460	Têxtil
11	Companhia de Lanifícios de Arrentela	420	Têxtil
12	Companhia da Fábrica de Fiação e Tecidos de Torres Novas	403	Têxtil
13	José Mendes Veiga, Sucessores	400	Têxtil
14	Parceria Comercial de Fiação de Salgueiros	363	Têxtil
15	Companhia dos Vendedores de Tabacos Regalia	324	Tabaco
16	Companhia da Fábrica de Papel Prado	318	Papel
17	Companhia de Fiação Portuense	300	Têxtil
18	Miguel Augusto, Fonseca & Cardoso	281	Tabaco
19	Sociedade de Fiação de Vizela	260	Têxtil
20	Companhia de Fiação e Tecidos de Alcobaça	251	Têxtil

Ordem	Empresa	Nº trab.	Sector
21	Companhia de Lanifícios de Alenquer	250	Têxtil
22	J. A. de Lima & C ^a	246	Tabaco
23	Companhia de Lanifícios de Lordelo	242	Têxtil
24	Companhia Perseverança	240	Produtos metálicos
25	Eduardo de Mendia & C ^a	230	Tabaco
26	Companhia de Fiação e Tecidos do Porto	230	Têxtil
27	Companhia Aliança	220	Produtos metálicos
28	Viúva Lemos & Filhos	209	Papel
29	José António Teixeira	203	Têxtil
30	Empresa Industrial Portuguesa	200	Produtos metálicos
31	Companhia de Fabrico de Algodões de Xabregas	191	Têxtil
32	Manuel Monteiro de Sousa	184	Tabaco
33	Francisco José Lopes	181	Têxtil
34	Companhia Nacional de Lanifícios da Covilhã	180	Têxtil
35	António de Almeida Costa & C ^a	180	Minerais n. metálicos
36	Vista Alegre	179	Minerais n. metálicos
37	Companhia da Fábrica Nacional de Lanifícios de Portalegre	176	Têxtil
38	Astley Campbell	175	Papel
39	Gonçalves Filhos & C ^a	171	Vestuário
40	Januário José Martins & C ^a	165	Têxtil
41	António Augusto Lopes da Costa	163	Têxtil
42	António da Silva Pereira de Magalhães	161	Têxtil
43	Sociedade de Lanifícios da Fabrica do Campo Grande	155	Têxtil
44	Fábrica de Fiação de Algodão do Bugio	151	Têxtil

Ordem	Empresa	Nº trab.	Sector
45	João dos Rios	148	Minerais n. metálicos
46	Luiz Ferreira de Sousa Cruz & Filhos	145	Produtos metálicos
47	Costa Braga & Filhos	142	Vestuár io
48	Alberto de Oliveira & C ^a	141	Papel
49	Companhia de Fiação de Crestuma	140	Têxtil
50	Guilherme Graham Junior & C ^a	139	Têxtil

Tabela A.2 – As 50 Maiores Empresas da Indústria Transformadora Portuguesa em 1917, segundo o número de trabalhadores

Orde m	Empresa	Nº trab.	Sector
1	Companhia dos Tabacos de Portugal	3.316	Tabaco
2	Fábrica de Fiação e Tecidos Rio Vizela	2.729	Têxtil
3	Companhia União Fabril	2.112	Química
4	Companhia Nacional e Nova Fábrica de Vidros da Marinha Grande	1.250	Minerais n. metálicos
5	Nova Companhia Nacional de Moagem	1.128	Alimentação
6	Companhia de Papel do Prado	1.071	Papel
7	Companhia Fabril Lisbonense	1.036	Têxtil
8	O. Herold & C ^a	986	Madeira e Cortiça
9	J. A. Júdice Fialho	908	Alimentação
10	William e John Graham & C ^a	881	Têxtil
11	Companhia Portuguesa de Fósforos	873	Química
12	Fábrica de Fiação e Tecidos do Jacinto	858	Têxtil
13	Sampaio, Ferreira & C ^a	846	Têxtil
14	Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense	800	Têxtil
15	Companhia Fabril de Salgueiros	755	Têxtil
16	Gilman, Lda	751	Minerais n. metálicos
17	Empresa Industrial Portuguesa	750	Produtos metálicos
18	Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar	746	Têxtil
19	Companhia de Fiação e Tecidos de Alcobaça	738	Têxtil
20	Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães	734	Têxtil
21	Companhia Fabril do Cávado	715	Têxtil
22	Companhia das Fábricas de Garrafas da Amora	627	Minerais n. metálicos
23	Fábrica de Fiação e Tecidos Santo Tirso	560	Têxtil
24	Emile Carp	550	Têxtil
25	António Almeida da Costa & C ^a	550	Minerais n. metálicos

Orde m	Empresa	Nº trab.	Sector
26	L. Mundet & Sons	548	Madeira e Cortiça
27	Carlos Alfredo da Silva	538	Produtos metálicos
28	Companhia de Fiação de Crestuma	522	Têxtil
29	Companhia Aliança	510	Produtos metálicos
30	Companhia de Fiação e Tecidos de Fafe	503	Têxtil
31	Sociedade Nacional de Tipografia	500	Edição
32	Parceria dos Vapores Lisbonenses	500	Equipamento de transporte
33	Companhia de Fabrico de Algodões de Xabregas	470	Têxtil
34	Brandão, Gomes & C ^a	435	Alimentação
35	Companhia Oriental de Fiação e Tecidos	430	Têxtil
36	Companhia de Linha Coats & Clark Limitada	427	Têxtil
37	Companhia Rio Ave	398	Têxtil
38	Companhia de Lanifícios de Arrentela	387	Têxtil
39	Oliveira, Ferreira & C ^a	363	Têxtil
40	Companhia de Fiação e Tecidos do Porto	358	Têxtil
41	Companhia Fiação Portuense	358	Têxtil
42	Empresa Fabril do Norte	358	Têxtil
43	Campos Mello & Irmão	355	Têxtil
44	Companhia Fabril de Arcozelo	336	Têxtil
45	Companhia de Moagem Invicta	332	Alimentação
46	Fábrica de Porcelana da Vista Alegre	331	Minerais n. metálicos
47	Fábrica Portugal	300	Produtos metálicos
48	José Florêncio Soares & C ^a , Sucessores	280	Têxtil
49	Peig, Planas & C ^a	280	Têxtil
50	Companhia de Cimentos de Portugal	262	Minerais n. metálicos

ANEXO B - ELABORAÇÃO DAS LISTAS DAS 50 MAIORES EMPRESAS

No Capítulo 2 foram descritas as fontes e apresentados os aspectos metodológicos gerais utilizados na compilação das listas das 50 maiores empresas. Neste anexo são especificados os procedimentos adoptados nesse processo.

B.1 – A lista das 50 maiores empresas em 1881

A fonte base utilizada na construção da lista deste ano foi o *Inquérito Industrial de 1881*, cujas características simplificaram a prossecução dessa tarefa. A quantidade e a diversidade de informação que nele é publicada, permitiram recolher dados a respeito de grande parte das variáveis definidas no Capítulo 1, para a generalidade das empresas.

B.1.1 – A identificação das 50 maiores, segundo o número de trabalhadores

Como referido no Capítulo 2, partiu-se do resumo do inquérito de 1881, do qual se consideraram todas as fábricas com mais de 100 empregados. Esta primeira lista foi ordenada, sendo então conferida com a informação contida nos volumes onde foram publicadas as respostas ao inquérito, nas suas várias vertentes: depoimentos, visitas a fábricas e inquérito indirecto.

Neste processo verificou-se que existiam, para além de pequenas diferenças, algumas divergências significativas entre a informação publicada nos vários volumes da fonte. Os casos em que tal aconteceu, com relevância para esta fase do trabalho, estão relacionados com as seguintes empresas: *Costa Braga & Filhos e Gonçalves Filhos & Ca.*⁶⁰⁰, *António Alves Bebianco & Filho*⁶⁰¹, *Gregório Batalha & Ca.* e *Guimarães, Filho & Sobrinho*⁶⁰², *Henrique Shalck, sucessores*⁶⁰³.

⁶⁰⁰ Estas duas empresas portuguesas dedicavam-se à indústria da chapelaria. No relatório da comissão distrital, para ambos os casos, o número total de trabalhadores indicado é superior à soma do pessoal das

Constatou-se ainda que ao elaborar o resumo, perante as respostas dadas em forma de intervalo, o autor optou por fazer constar a média dos dois valores extremos. Este procedimento foi também aqui seguido na compilação da lista de maiores empresas.⁶⁰⁴

Para chegar à lista final levaram-se em conta os critérios gerais definidos no Capítulo 2. Uma vez que se pretendia hierarquizar empresas, foi necessário entrar em conta com as situações de multi-estabelecimento, agregando as respostas das unidades produtivas exploradas em conjunto. Por outro lado, procurou-se perceber se alguma fábrica não inquirida deveria constar entre as 50 maiores, recorrendo a outro tipo de fontes.

Para efeito do cálculo do número de unidades operativas por empresa foram unicamente considerados os estabelecimentos fabris, independentemente da sua função e relevância dentro da organização. Tal proposição implicou que: primeiro, não fossem contabilizados os depósitos, armazéns e escritórios pertencentes à

várias categorias laborais apresentadas. A diferença poderá estar relacionada com o pessoal empregue em dependências, cujo número e categoria não são discriminados. No resumo do inquérito, o autor optou pela soma corrigida, entendimento também aqui seguido. *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Segundo, p. 177; *Resumo do Inquérito Industrial de 1881*, Quadro nº 19, p. 73.

⁶⁰¹ Sobre a fábrica de Esconhais pertencente a esta sociedade, no inquérito indirecto é respondido empregar 316 indivíduos, enquanto que no relatório da visita à fábrica e no resumo é referida uma população de 500 operários. Comparando com outras fábricas de lanifícios que utilizam um parque de máquinas operatórias similar (fusos e teares), entendeu-se considerar o número mais elevado. *Resumo do Inquérito Industrial de 1881*, Quadro nº 16, p. 63; *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Terceiro, p. 209; *idem*, Inquérito Indirecto. Terceira Parte, p. 161.

⁶⁰² No caso destas duas empresas têxteis do Porto e de Guimarães, a população operária apresentada no resumo do inquérito inclui a mão-de-obra que trabalha no domicílio. Para efeitos da construção da lista foram só considerados os empregados que trabalham na unidade produtiva. A separação entre os dois tipos de mão-de-obra está bem evidenciada nos relatórios das visitas a essas fábricas. *Resumo do Inquérito Industrial de 1881*, Quadro nº 15, pp. 56-57; *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Segundo, p. 154; *idem*, Inquérito Indirecto. Terceira Parte, p. 266.

⁶⁰³ Segundo o resumo do inquérito, a pregaria Shalck empregava 300 operários. No entanto, no relatório da visita às instalações são referidos «138 operários internos, além de 60 que trabalham fora da fábrica». No inquérito indirecto são indicados 138 operários, pelo que se considerou este número como o correcto. *Resumo do Inquérito Industrial de 1881*, Quadro nº 3, p. 10; *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Primeiro, p. 271; *idem*, Inquérito Indirecto. Terceira Parte, p. 81.

⁶⁰⁴ Tal verificou-se nos casos da mão-de-obra empregue nas fábricas da *Companhia Nacional de Lanifícios de Portalegre* e de *Astley Campbell*

empresa; segundo, fossem considerados todas as unidades transformadoras mesmo que relacionadas com actividades auxiliares ou que trabalhassem de forma sazonal em complemento da unidade principal.

Os casos de actividade multi-estabelecimento entre as maiores empresas de 1881 são escassos e de fácil identificação. Só no caso de *António Alves Bebiano & Filho* foi necessário recorrer a uma outra fonte para perceber a situação de multi-estabelecimento.⁶⁰⁵

Para além da fábrica de Negrelos, pertencente à *Sociedade de Fiação de Vizela*⁶⁰⁶, não existe evidência que outras fábricas não inquiridas pudessem figurar entre as 50 maiores. Como se referiu no Capítulo 2, os exemplos apontados na introdução ao resumo do inquérito não são relevantes. As fábricas mecanizadas de moagens da região de Lisboa, com excepção da que era propriedade da *Companhia de Moagens de Santa Iria*, não foram recenseadas pelo inquérito industrial. No entanto, pela sua natureza, essas unidades de moagem empregavam um número reduzido de trabalhadores, não dispendo de dimensão suficiente para integrarem a lista.⁶⁰⁷

⁶⁰⁵ Tanto no resumo do inquérito como no relatório das visitas, as fábricas de Esconhais e a de Rapos são apresentadas como pertencendo a duas entidades distintas. *Resumo do Inquérito Industrial de 1881*, Quadro nº 16, p. 63; *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Terceiro, pp. 209-211. No entanto, num relatório da autoria de António Alves Bebiano, datado de 1881, publicado em Barreto (1989: 121-4) constata-se que ambas as unidades pertencem à mesma sociedade comercial.

⁶⁰⁶ Embora sem autorização para entrar nas instalações desta fábrica, os responsáveis pelo inquérito no distrito do Porto fizeram constar do seu relatório algumas indicações, que obtiveram por via indirecta, sobre o número de fusos, o total da produção e a força laboral. A respeito desta última, não é indicada a origem da informação, sendo que o número apontado (260 trabalhadores) parece ser reduzido em comparação com o total de fusos em actividade. No resumo não é feita qualquer referência a esta fábrica. *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Segundo, p. 118, 123 e 133.

⁶⁰⁷ A *João de Brito*, responsável pela introdução da moagem a vapor em Lisboa, poderiam empregar um número de trabalhadores suficiente para integrar o grupo das 50 maiores. Contudo, a maior parte da operação desta empresa estava nesta altura envolvida em actividades comerciais de vinho e cereais. V., *Inquérito às fábricas de moagens*, 1890, p. 31, IV^e Centenaire de la Découverte de la Route Maritime des Indes (1899) e Folgado e Custódio (1999: 120).

B.1.2 – Recolha de outros atributos das empresas

Para além do número de trabalhadores outros dados foram recolhidos para as empresas que integram a lista das 50 maiores em 1881.

B.1.2.1 - Demografia e localização das empresas e das respectivas unidades produtivas

A forma legal que serviu de base, corresponde ao tipo de sociedade comercial sob o qual se desenrolava a actividade da empresa, nos anos a que as listas se referem. As empresas foram classificadas de acordo com as tipologias consignadas no direito comercial português em 1917: sociedades anónimas, sociedades por quotas e sociedades em nome colectivo. Os empresários em nome individual foram considerados num grupo específico.

Quanto à data de formação da empresa não foi seguido um critério estritamente legal, ou seja, a constituição de uma sociedade comercial nem sempre foi entendida como um momento formativo. Considerou-se ser a mesma empresa, aqueles projectos que independentemente da forma societária mantêm o objecto social, as instalações produtivas e o núcleo central dos proprietários ou dirigentes. Aplicando este critério, a transformação da forma legal da entidade jurídica, mesmo que implique a dissolução de uma e constituição de outra, não significa a formação de uma nova empresa. Alguns casos são de difícil classificação, sendo essas situações mais frequentes entre as empresas que integram a lista de 1917.⁶⁰⁸

No caso dos empresários em nome individual, considerou-se que a data de formação correspondia ao momento em que se envolviam na indústria transformadora. Em geral, esse momento correspondeu à compra ou instalação da fábrica por eles explorada em 1881.

A data de fundação da fábrica coincide com o momento da sua inauguração. A respeito desta variável, devem ser feitas duas referências. Nas situações em que a

⁶⁰⁸ Veja-se, por exemplo, as empresas que exploravam a fábrica de louça de Sacavém e as de fiação e tecidos do rio Vizela e do Jacinto; nestes casos, apesar de se verificarem muitas transformações societárias, considerou-se serem desde o início a mesma empresa.

fábrica é transferida de um local para outro, a data considerada é a da entrada em funcionamento da nova unidade.⁶⁰⁹ No caso de unidades destruídas por incêndios que tenham sido reconstruídas de imediato, na sequência do mesmo projecto empresarial, foi considerada a data de fundação original.⁶¹⁰

A localização geográfica das empresas e respectivas unidades produtivas foi recolhida em termos de concelho, sendo que se considerou a divisão administrativa vigente na altura da 1ª Guerra Mundial.⁶¹¹ Quanto às primeiras não existiu qualquer problema em identificar o concelho em que estavam instaladas. No caso da localização da empresa, ela coincide com a sede da sociedade comercial a ela associada. Para os empresários em nome individual entendeu-se que, sempre que possível, se deveria considerar o local onde administravam os seus negócios.⁶¹² Quando tal não foi possível descortinar, considerou-se a localização da fábrica.

B.1.2.2 - Outros indicadores de dimensão

Outros tipos de indicadores de dimensão foram também recolhidos a partir do inquérito industrial de 1881, a saber: agregados financeiros ou contabilísticos, potência de motores, número e natureza das máquinas operatórias (essencialmente para a indústria têxtil – teares e fusos). No caso dos dois primeiros tipos de indicadores, também se procedeu ao confronto entre valores constantes no resumo do inquérito e as respostas publicadas nos outros volumes.

No Capítulo 2 já se teceram algumas considerações sobre a qualidade da informação financeira disponibilizada no inquérito industrial de 1881. Se se

⁶⁰⁹ Tal aconteceu, por exemplo, no caso das duas fábricas lisboetas de produtos metálicos; também na *B. Daupias & Cª* e na *Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense*.

⁶¹⁰ Tal situação verificou-se na Fábrica Sol da *Companhia União Fabril* e na Fábrica dos Asneiros pertencente à empresa *Fábrica de Fiação e Tecido do Jacinto*.

⁶¹¹ Existem algumas diferenças entre os dois anos considerados. Os casos mais significativos são: as freguesias do Tojal e de Santa Iria da Azóia que, em 1881, pertenciam ao concelho de Loures, passando a integrar o de Vila Franca de Xira; e o concelho de Belém passou a fazer parte do de Lisboa.

⁶¹² Por exemplo, José Diogo da Silva, proprietário de uma fábrica de lanifícios no concelho de Oeiras, era um conhecido negociante da praça de Lisboa.

considerar que a resposta à questão sobre o capital empregue equivale ao valor do activo, então existe informação sobre esta variável para quase todas as empresas. Relativamente ao capital social, este só é conhecido para as sociedades anónimas e para um reduzido número de outras sociedades.

A decomposição em activo fixo e circulante não é tão frequente. No resumo são publicados alguns valores relativos ao capital circulante que não se vislumbram nas respostas das empresas. Não se conhece a origem dessas informações, sendo de supor que algumas delas sejam gralhas.⁶¹³

Também para a generalidade das empresas é possível conhecer o valor anual da produção ou das vendas no início da década de 1880. A diferenciação entre vendas e produção, por razões já apontadas, não foi levada em conta.

Relativamente à potência dos motores a vapor, alguns dos valores apresentados no resumo do inquérito estão incorrectos, tratando-se de situações em que o autor somou a informação das caldeiras com a dos motores. Vários estudos, a propósito da difusão da mecanização em Portugal, utilizam os quantitativos apresentados pelo resumo, o que se traduz numa sobrevalorização da realidade.⁶¹⁴

No tratamento da informação relativa a estes outros indicadores de dimensão, à semelhança do verificado com o número de trabalhadores, quando as respostas se traduziam em intervalos de valores, foram consideradas as respectivas médias.

B.2 – A lista das 50 maiores empresas em 1917

A fonte base utilizada na construção desta lista é a *Estatística Industrial. Ano de 1917*. Ao contrário do que acontece com o *Inquérito Industrial de 1881*, naquela fonte as informações relativas a cada fábrica não foram publicadas individualmente, sendo agrupadas por tipo de actividade e por concelho. Dada esta

⁶¹³ O caso da *Companhia de Moagens de Santa Iria* é um exemplo desta situação. Na sua resposta a companhia não fornece o valor do capital circulante. Contudo, no resumo do inquérito está inscrito um valor nessa categoria, que é igual ao total das despesas indicado pela empresa. *Resumo do Inquérito Industrial de 1881*, Quadro nº 10, p. 40; *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo. Segunda Parte. Visita às Fábricas. Livro Primeiro, p. 197.

⁶¹⁴ V., por exemplo, Rodrigues e Mendes (1999: 231).

característica, só é possível identificar directamente aquelas fábricas que eram as únicas representantes da sua indústria no concelho onde estavam localizadas. Desta forma, foi necessário implementar uma metodologia alternativa para conhecer as maiores empresas. O método seguido foi o seguinte:

- 1) Determinou-se a distribuição por ramo de actividade das 50 maiores empresas, a partir da estrutura sectorial das empresas com mais de 250 trabalhadores.
- 2) Respeitando a distribuição obtida, procedeu-se, para cada ramo de actividade, à identificação das maiores empresas e à fixação do número de trabalhadores de cada uma delas, com base nas informações do inquérito industrial e de outras fontes alternativas.

Durante este processo revelou-se essencial o conhecimento sobre a estrutura empresarial portuguesa, que se foi adquirindo ao longo da investigação nas várias fontes e referências bibliográficas.

O trabalho de compilação da lista baseou-se em dois quadros que integram a *Estatística Industrial. Ano de 1917*.

- «Quadro nº 1 – Número de estabelecimentos industriais conforme a sua população, por classes de indústrias». ⁶¹⁵
- «Quadro nº 3 – Especificação das indústrias com número dos seus estabelecimentos e operários, por distritos e concelhos». ⁶¹⁶

O primeiro quadro indica, para cada sector de actividade, o número de unidades produtivas inquiridas por intervalos de número de operários. Para além das colunas referentes aos vários intervalos, uma outra é apresentada com indicação dos «estabelecimentos parados ou sem estatística feita». Este quadro foi a base da definição da distribuição sectorial das 50 maiores empresas.

No segundo quadro é apresentado o número de unidades produtivas e de trabalhadores, por concelho, para as várias actividades industriais (desagregadas por classe, material principal e/ou processo produtivo). A identificação das

⁶¹⁵ *Estatística Industrial. Ano de 1917*, pp. 2-3.

⁶¹⁶ *Idem*, pp. 31-89.

empresas que integram a lista baseou-se neste quadro. É ainda de referir que, o número total de estabelecimentos e de operários apresentados nos dois quadros são coincidentes.

B.2.1 - Identificação da distribuição sectorial das 50 maiores empresas

A tabela seguinte reproduz a informação do Quadro nº 1 do inquérito de 1917 relativa aos ramos da indústria transformadora, só para os intervalos superiores a 250 trabalhadores.

Tabela B.1 – Estabelecimentos industriais com mais de 250 trabalhadores, c. 1ª Guerra Mundial

Ramo de Actividade		Número de estabelecimentos cuja população é de			Total
Classe	Designação	251-500	501-1000	+ de 1000	
III	Metalurgia	6	2	0	8
IV	Cerâmica	1	1	0	2
V	Vidro	2	1	1	4
VI	Química	3	1	0	4
VII	Alimentação	7	0	0	7
IX	Têxtil	28	9	2	39
X	Vestuário	1	0	0	1
XIV	Madeira e mobiliário	4	0	0	4
XV	Papel	0	1	0	1
XVI	Gráfica	0	1	0	1
XVIII	Tabaco	1	2	1	4
III-IV	Metalurgia + cerâmica	1	0	0	1
VI-IX	Química + têxtil	0	0	1	1
VII-IX	Alimentação + têxtil	0	1	0	1
Total		54	19	5	78

Fonte: *Estatística Industrial. Ano de 1917, p. 2*

Sobre a informação que consta da tabela foi levado a cabo um conjunto de operações, a saber:

1. Acrescentou-se uma unidade produtiva no intervalo 251 a 500 da Classe II – Indústria das pedras. No Quadro nº 3 do inquérito é feita referência a uma fábrica de cimento no concelho de Setúbal com 262 trabalhadores. No Quadro nº 1 esta unidade não é apresentada no respectivo intervalo, sendo que pode ser uma das 5 fábricas da sua classe que se encontram «paradas ou sem estatística feita».
2. Diminuiu-se nas respectivas classes as unidades produtivas que adiante se referem, pelo facto de pertencerem a empresas que, pelos critérios seguidos, não são consideradas empresas da indústria transformadora:
 - a. Do intervalo 251 a 500 da Classe VI, referente à Central Tejo da *Companhias Reunidas de Gás e Electricidade*.⁶¹⁷
 - b. Do intervalo 251 a 500 da Classe IX, relativa à fábrica de produtos de algodão pertencente aos Armazéns Grandella⁶¹⁸
3. Substituiu-se o sistema de classificação das actividades utilizado na fonte pelo utilizado no trabalho (C.A.E.).
4. Classificaram-se, numa só actividade, as 3 fábricas que o inquérito enquadrava em conjuntos de classes. Essas fábricas são:
 - a. A Fábrica de Cerâmica e Fundição das Devesas, propriedade de *António Almeida da Costa & Cª* (Classe III-IV). Foi considerada na CAE 26 – Minerais não metálicos.
 - b. O Complexo do Barreiro da *Companhia União Fabril* que, para além das instalações químicas, integrava uma unidade de tecelagem de juta (Classe VI-IX). Foi considerado na CAE 24 – Química.
 - c. A Fábrica do Rio Ferro da *Companhia de Fiação e Tecidos de Fafe* (Classe VIII-IX). Em 1917 esta fábrica não estava envolvida na actividade de moagem. No entanto, essa actividade estava prevista

⁶¹⁷ *Idem*, p. 41.

⁶¹⁸ Em 1917 esta fábrica pertence à *Grandella, Lda*, trabalhando em exclusivo para os grandes armazéns retalhistas que a empresa também é proprietária e que constituem o seu negócio principal. Em 1910 empregava 440 trabalhadores. V. *Diário do Governo*, III Série – nº 132, de 7 de Junho de 1916, p. 1523 e *Boletim do Trabalho Industrial* nº 105, p. 47.

nos seus estatutos iniciais paralelamente com a indústria de fiação e tecelagem de algodão, tendo mesmo chegado a exercê-la.⁶¹⁹ Foi considerada na CAE 17 – Têxtil.

5. Converteu-se a tabela que apresenta as fábricas com mais 250 trabalhadores, numa outra onde constam as empresas que possuem fábricas com mais de 250 trabalhadores. Para tal, foi necessário agrupar as fábricas representadas na tabela original que pertencessem à mesma empresa. Os casos em que se procedeu a esse agrupamento são apresentados na tabela seguinte. Para além dos casos indicados, outras situações de multi-estabelecimento presentes no grupo das maiores empresas não envolviam mais do que uma unidade produtiva com força laboral superior a 250 trabalhadores.

Tabela B.2 – Empresas proprietárias de mais do que uma fábrica com força laboral superior a 250 trabalhadores

CAE	Empresa	Fábrica cuja população é de		
		251-500	501-1000	+ de 1000
16	Companhia dos Tabacos de Portugal	1	2	1
17	Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar	2		
17	Companhia Fabril Lisbonense	1	1	
17	Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães	2		
17	Fábricas Fiação e Tecidos do Jacinto	1	1	
24	Companhia União Fabril		1	1
24	Companhia Portuguesa de Fósforos	2		
26	Companhia da Nacional e da Nova Fábrica de Vidros da Marinha Grande	1		1
28	Vulcano & Collares	2		

Fonte: ver *Secção A.2.4*

⁶¹⁹ V. *Diário do Governo*, nº 48 de 2 de Março de 1876 e Alves (1999: 26).

O resultado deste conjunto de operações está patente na tabela seguinte, onde se apresenta o número de empresas da indústria transformadora cujo maior estabelecimento fabril emprega mais de 250 pessoas, agrupadas em sectores de actividade e intervalos respeitante ao número de trabalhadores. As empresas com mais de um destes estabelecimentos são contadas, uma única vez, no intervalo respeitante ao da sua unidade com maior população operária.

Tabela B.3 – Estrutura sectorial das empresas proprietárias de fábricas com mais de 250 trabalhadores.

CAE	Designação	251-500	501-1000	+ de 1000	Total
		(1)	(2)	(3)	
15	Alimentação e bebidas	7	0	0	7
16	Tabaco	0	0	1	1
17	Têxtil	24	10	2	36
18	Vestuário	1	0	0	1
20	Madeira e cortiça	4	0	0	4
21	Pasta, papel e cartão	0	1	0	1
22	Edição e impressão	0	1	0	1
24	Produtos químicos	1	0	1	2
26	Minerais não metálicos	4	2	1	7
28	Produtos metálicos	5	1	0	6
35	Equipamento de transporte	0	1	0	1
Total		46	16	5	67

Fonte: *ver texto*

Como se pode constatar, o número de empresas proprietárias de fábricas com mais de 250 trabalhadores é superior à dimensão definida para a lista. Sendo assim, o próximo passo implicou escolher, entre as 46 empresas do intervalo 251 a 500 trabalhadores, quais as 29 que adicionadas às representantes dos outros intervalos completariam o grupo das 50 maiores. Para seleccionar essas 29 empresas em falta, assumiu-se que estariam distribuídas pelos vários ramos de actividade segundo a mesma estrutura sectorial das 46 empresas indicadas na tabela. Utilizando essa

regra obtém-se os valores constantes na coluna 1 da tabela seguinte, os quais em conjunto com os das restantes colunas representam a distribuição sectorial das 50 maiores empresas da indústria transformadora portuguesa.

Tabela B.4 – Distribuição sectorial das 50 maiores empresas

CAE	Designação	251-500	501-1000	+ de 1000	Total
		(1)	(2)	(3)	
15	Alimentação e bebidas	4	0	0	4
16	Tabaco	0	0	1	1
17	Têxtil	16	10	2	28
20	Madeira e cortiça	2	0	0	2
21	Pasta, papel e cartão	0	1	0	1
22	Edição e impressão	0	1	0	1
24	Produtos químicos	1	0	1	2
26	Minerais não metálicos	3	2	1	6
28	Produtos metálicos	3	1	0	4
35	Equipamento de transporte	0	1	0	1
Total		29	16	5	50

Fonte: *ver texto*

Existe um possível erro na forma como se estimou a distribuição sectorial das 50 maiores empresas, dado que não se ponderou a possibilidade de existirem empresas com vários estabelecimentos, em que apesar de individualmente apresentarem menos de 250 trabalhadores, perfazerem, no conjunto, uma força de trabalho superior à última empresa da lista, e que pertençam a um ramo de actividade diferente desta. Com que probabilidade tal poderia acontecer? O conhecimento do tecido empresarial leva a supor que se trata de uma situação pouco frequente. Um dos casos em que esta situação seria mais susceptível de acontecer é o da *Companhia de Moagem Invicta* do Porto que, pela 1ª Guerra

Mundial, explorava várias fábricas, que individualmente não empregariam mais de 250 trabalhadores.⁶²⁰

B.2.2 - Identificação das maiores empresas, segundo o número de trabalhadores

Depois de conhecida a distribuição sectorial do conjunto das 50 maiores empresas, procedeu-se à identificação, em concreto, de quais teriam o maior número de trabalhadores na respectiva área de actividade. A este respeito há que distinguir duas situações. Para algumas unidades produtivas foi possível conhecer o número exacto de trabalhadores registado pelo inquérito de 1917. No caso das restantes unidades foi necessário proceder a estimativas ou a utilizar informação veiculada por fontes alternativas para anos diferentes.

Como se referiu, no que respeita à designação da actividade desenvolvida pelas unidades produtivas, o Quadro nº 3 do inquérito apresenta os resultados a um nível mais desagregado do que aquele que é utilizado nos restantes quadros. Este facto proporciona que a informação sobre o número de trabalhadores de algumas fábricas, que se diferenciem das outras unidades do seu concelho pela natureza ou complexidade da sua actividade, seja publicada individualmente. Os estabelecimentos fabris que se encontram nessa situação são listados na tabela seguinte, sendo que a cada um deles está associada a empresa que o explorava em 1917. Em geral, esta associação não suscitou grandes dificuldades.⁶²¹

⁶²⁰ Por isso, na altura da identificação foi considerada como uma das empresas do ramo alimentar a constar do grupo das 50 maiores.

⁶²¹ Os casos que maiores dúvidas oferecem são: a fábrica de discos de cortiça em Lisboa, que foi suposto ser a fábrica de corticite que a empresa *O. Herold & Cª* possuía nessa cidade e a fábrica de fiação e tecelagem de algodão em Vila Nova de Gaia, que se considerou pertencer à *Companhia Fabril de Arcozelo*.

Tabela B.5 – Fábricas com mais de 250 trabalhadores e que são únicas representantes da sua indústria no respectivo concelho

CAE	Classificação na fonte	Concelho	Pág.	Empresa
26	IV - Azulejos, louça e artigos sanitários	Loures	38	Fábrica de Louça de Sacavém
26	IV- Porcelana	Ílhavo	39	Vista Alegre
26	V- Garrafas e garrafões	Seixal	40	Companhia das Fábricas de Garrafas da Amora
24	VI- Fósforos	Lisboa	41	Companhia Portuguesa de Fósforos
24	VI - Fósforos	Porto	41	Companhia Portuguesa de Fósforos
24	VI-Sabões, adubos, alimentos para gados	Lisboa	42	Companhia União Fabril
15	VII -Conservas de peixe, fruta e hortaliça	Espinho	44	Brandão, Gomes & C ^a
15	VII-Conservas de peixe com oficinas de litografia de folha, caixas, pregos e chaves	VN Portimão	44	J. A. Judice Fialho
15	VII - Moagem de cereais e descasque de arroz. Massas alimentícias e bolachas	Lisboa	47	Nova Companhia Nacional de Moagem
17	IX - Cardação, fiação e tecelagem de lã	Coimbra	51	Peig, Planas & C ^a
17	IX - Fiação de algodão	VN Gaia	52	Companhia de Linha Coats & Clark
17	IX - Fiação e tecelagem de algodão	Vila da Feira	52	Companhia de Fiação de Crestuma
17	IX - Fiação e tecelagem de algodão	Braga	52	Companhia Fabril do Cávado
17	IX - Fiação e tecelagem de algodão	Fafe	52	José Florêncio Soares & C ^a , Sucessores
17	IX - Fiação e tecelagem de algodão	Soure	52	Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar
17	IX - Fiação e tecelagem de algodão	Alcobaça	52	Companhia de Fiação e Tecidos de Alcobaça
17	IX - Fiação e tecelagem de algodão	VF Xira	52	Companhia Fabril Lisbonense
17	IX – Fiação e tecelagem de algodão	Vila do Conde	52	Companhia Rio Ave
17	IX - Fiação e tecelagem de algodão	VN Gaia	52	Companhia Fabril de Arcozelo
17	IX - Tecelagem de algodão	Tomar	53	Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar
20	XIV - Cortiça em pranchas. Rolhas	Seixal	61	L. Mundet & Sons
20	XIV - Discos	Lisboa	61	O. Herold & C ^a
21	XV - Papel	Albergaria-a-Velha	65	Companhia de Papel do Prado
21	XV - Papel de escrever	Tomar	65	Companhia de Papel do Prado
26	III-IV - Artigos de cerâmicas e fundição.	VN Gaia	74	António Almeida da Costa & C ^a
24	VI-IX - Produtos químicos, sulfatos de cobre, de ferro, de sódio, de magnésio, óleo de bagaços, cristais de soda, adubos químicos; tecidos de juta	Barreiro	75	Companhia União Fabril
17	VII-IX - Fiação e tecelagem de algodão, moagem	Fafe	75	Companhia de Fiação e Tecidos de Fafe

Para além destas empresas, num outro caso foi possível conhecer com exactidão o número de trabalhadores. Em 1917, o fabrico de tabaco estava sob o regime de monopólio legal, sendo que todas as unidades recenseadas no inquérito eram propriedade da empresa concessionária: a *Companhia dos Tabacos de Portugal*.⁶²²

Pelo processo descrito, conseguiram-se identificar directamente 25 empresas, cujo agrupamento por sector e por intervalo de número de trabalhadores é apresentado na tabela seguinte.

Tabela B.6 – Empresas identificadas

CAE	Designação	251-500	501-1000	+ de 1000	Total
		(1)	(2)	(3)	
15	Alimentação e bebidas	3			3
16	Tabaco			1	1
17	Têxtil	6	5		11
20	Madeira e cortiça	2			2
21	Pasta, papel e cartão		1		1
22	Edição e impressão				0
24	Produtos químicos	1		1	2
26	Minerais não metálicos	3	2		5
Total		15	8	2	25

Fonte: *ver texto*

Na próxima tabela é apresentado, também por sector e intervalo de população operária, o número de empresas que ficaram por identificar através do processo descrito. Em geral, não foi possível proceder à identificação devido ao facto de as maiores empresas estarem situadas em concelhos fortemente industrializados, onde existiam muitos estabelecimentos congéneres. Os ramos de actividade com maior número de empresas por identificar são o têxtil e o dos produtos metálicos.

⁶²² V. *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 68.

Tabela B.7 – Empresas por identificar

CAE	Designação	251-500	501-1000	+ de 1000	Total
		(1)	(2)	(3)	
15	Alimentação e bebidas	1	0	0	1
17	Têxtil	10	5	2	17
22	Edição e impressão	0	1	0	1
26	Minerais não metálicos	0	0	1	1
28	Produtos metálicos	3	1	0	4
35	Equipamento de transporte	0	1	0	1
Total		14	8	3	25

Fonte: *ver texto*

Perante este cenário, foi necessário identificar as empresas em falta e estimar a força laboral de cada uma delas. A primeira tarefa foi a de mais fácil execução. Por um lado, com base no Quadro nº 3 foi possível conhecer, por concelho, quais as actividades industriais que empregavam mais de 250 trabalhadores. Nos casos em que tal se verificava, podia-se esperar que estivesse envolvida uma empresa com uma população operária superior aquele limite. Por outro lado, o conhecimento adquirido sobre o tecido empresarial do período em estudo sugeriu quais seriam as maiores empresas em cada ramo de actividade e concelho.

O cálculo da força laboral das empresas identificadas seguiu os seguintes procedimentos:

1. Para cada empresa estabeleceu-se o número de unidades produtivas exploradas, a sua actividade e localização geográfica.
2. Para cada uma dessas unidades produtivas fixou-se o número de trabalhadores, através de diferentes formas alternativas:
 - a. Nos casos em que as fábricas identificadas são únicos representantes da sua actividade no respectivo concelho, utilizou-se a informação veiculada pelo inquérito.
 - b. Nos casos em que as fábricas não eram os únicos representantes da sua actividade no respectivo concelho, e que por esse motivo não foi possível conhecer o número exacto dos trabalhadores recenseados no inquérito, procuraram-se outras formas alternativas para fixar o valor

pretendido. Assim, para cada caso utilizou-se uma das seguintes estimativas, pela ordem de preferência que se apresenta:

- i. A informação veiculada por outras fontes para anos próximos da 1ª Guerra Mundial.
- ii. O número médio de trabalhadores da actividade no respectivo concelho, que resulta do apuramento do inquérito.
- iii. O número médio de trabalhadores da actividade a nível nacional, quando não existe apuramento para o concelho onde a fábrica se situa.

Na Secção 2.4 são especificados estes procedimentos gerais para cada uma das empresas que se identificou como pertencente do grupo das 50 maiores.

B.2.3 -Recolha e estimativa de atributos das empresas

Com respeito às variáveis relativas à demografia e localização das empresas e respectivas fábricas, seguiram-se os preceitos enunciados a propósito da lista de 1881.

Relativamente aos outros indicadores de dimensão verificou-se existir menos informação disponível para as empresas que integram a lista construída para o ano em que despontou a 1ª Guerra Mundial. Para a *Estatística Industrial. Ano 1917*, só foi recolhida informação sobre os motores, sendo os resultados publicados nos quadros nº 4, 5 e 6. No entanto, nestes quadros não existe o nível de desagregação sectorial verificado no Quadro nº 3. Este facto limitou o número de fábricas, para as quais se conseguiu conhecer o número e tipo de motores e a respectiva potência. Tal só aconteceu nos casos em que a fábrica era a única representante da sua actividade, ao nível da C.A.E. a dois dígitos, para o concelho onde estava localizada. Para os outros casos, procuraram-se outras fontes alternativas

O mesmo sucedeu com os agregados financeiros ou contabilísticos. Este tipo de informação foi obtida essencialmente nos relatórios anuais das sociedades anónimas e nos pactos sociais das restantes empresas.

Ao contrário do que sucede com a lista de 1881, a informação sobre o capital social é mais frequente do que a relativa ao valor do activo. No entanto, o conhecimento sobre este agregado contabilístico é de maior qualidade, na medida em que para a generalidade das sociedades anónimas existem relatórios anuais publicados. A maior disponibilidade de informação sobre o capital social está relacionada, também com a generalização das sociedades por quotas, as quais, à semelhança do que acontecia com as sociedades anónimas, estavam obrigadas a publicar os seus estatutos em *Diário do Governo* e a elaborar balanços.

Quanto ao número e natureza das principais máquinas operatórias a informação é reduzida; mesmo assim, para algumas empresas conseguiram-se recolher dados quantitativos sobre a matéria, em inquéritos e relatórios oficiais, histórias de empresas e estudos sectoriais.

B.2.4 – Considerações particulares

B.2.4.1 – Alimentação e bebidas

Na distribuição sectorial estabelecida para as 50 maiores empresas, este ramo de actividade está representado por 4 empresas. Três dessas empresas são proprietárias de outras tantas fábricas com mais de 250 trabalhadores, que podem ser identificadas individualmente no inquérito industrial; duas da indústria conserveira, *J. A. Júdice Fialho e Brandão, Gomes & C^a*, e uma de transformação de cereais, a *Nova Companhia Nacional de Moagem*.⁶²³ Em 1917, esta última era, sem dúvida alguma, a maior empresa do seu sector de actividade.⁶²⁴ Quanto às outras duas, elas estavam com certeza entre as maiores empresas conserveiras, sendo também das que mais fábricas exploravam.

Para completar a distribuição sectorial definida, foi necessário identificar mais uma empresa. Segundo o apuramento do inquérito industrial de 1917, existiam 7

⁶²³ V. Tabela B.5.

⁶²⁴ V., por exemplo, Ferreira (1999).

fábricas da indústria alimentar com mais de 250 trabalhadores.⁶²⁵ A tabela seguinte, construída a partir do Quadro nº 3 daquele inquérito, apresenta as actividades por concelho com mais de 250 trabalhadores recenseados.⁶²⁶ Como se pode constatar, as restantes quatro fábricas só poderiam estar relacionadas com a refinação de açúcar, torrefacção do café, panificação e moagem de cereais em Lisboa e conservas em vários concelhos.

Tabela B.8 – Indústria Alimentar – concelhos com mais de 250 operários

Designação	Concelho	Estab.	Trab.	Est./trab.
Fabricação e refinação de açúcar	Lisboa	11	326	29,6
Torrefacção de café	Lisboa	11	561	51,0
Panificação	Lisboa	179	1.440	8,0
Moagem de cereais	Lisboa	6	343	57,2
Conservas de peixe	Lagos	12	1.019	84,9
	Loulé	3	268	89,3
	Olhão	33	2.540	77,0
	Portimão	5	708	141,6
	VRS António	8	1.349	168,6
	Nazaré	3	286	95,3
	Peniche	3	379	126,3
	Almada	6	500	83,3
	Cascais	6	446	74,3
	Sesimbra	8	477	59,6
	Setúbal	69	4.832	70,0

Fonte: *Estatística Industrial. Ano de 1917*, pp. 43-7.

Dos números apresentados constata-se que seria na indústria conserveira onde com maior probabilidade se encontrariam as outras fábricas com mais de 250

⁶²⁵ V. Tabela B.1.

⁶²⁶ Não se apresentam as actividades e os concelhos com uma única fábrica, os quais são apresentados na Tabela B.5.

trabalhadores. No entanto, optou-se por considerar que a empresa em falta seria do sector de transformação de cereais, a *Companhia de Moagem Invicta* do Porto. Neste caso privilegiou-se o facto de esta sociedade ser proprietária de várias unidades produtivas, que em conjunto empregariam mais trabalhadores do que as empresas conserveiras.

B.2.4.1.1 – Moagem

É difícil precisar o número de unidades produtivas administradas pela *Nova Companhia Nacional de Moagem* em 1917. Num artigo publicado na imprensa, por ocasião da inauguração de uma fábrica em 1910, refere-se que a companhia administrava 17 unidades produtivas.⁶²⁷ Nos estatutos reformados no início de 1918 são identificadas 11 fábricas, fazendo-se referência, no entanto, à existência de outros estabelecimentos.⁶²⁸

Tabela B.9 – Fábricas da Nova Companhia Nacional de Moagem

Fábrica de moagem e descasque de arroz	Sacavém
Fábrica de moagem da rua 24 de Julho	Lisboa
Fábrica de massas e bolachas na rua 24 de Julho	Lisboa
Fábrica de moagem e bolachas em Santo Amaro	Lisboa
Fábrica de moagem e bolachas no Beato	Lisboa
Fábrica de moagem em Xabregas	Lisboa
Fábrica de moagem na Estrela	Lisboa
Fábrica de moagem	Serpa
Fábrica de moagem na rua do Barão	Lisboa
Fábrica de massas	Coimbra
Fábrica de descasque de arroz na rua 24 de Julho	Lisboa

Relativamente aos estabelecimentos não especificados pelos estatutos de 1918, poderiam ser outras fábricas de menor dimensão que se sabe terem sido integradas na empresa por via das fusões e aquisições. A dificuldade em fixar o número de

⁶²⁷ V. *O Ocidente*, nº 1137, de 20 de Julho de 1910, p. 171.

⁶²⁸ V. *Diário do Governo*, III Série – nº 7, de 9 de Janeiro de 1918, p. 50.

estabelecimentos está relacionada com a prática de encerrar fábricas no âmbito da estratégia empresarial. Desta forma, não basta contabilizar as unidades que vão sendo integradas por via das fusões e aquisições.

Entre os estabelecimentos não especificados contam-se também várias padarias. A este respeito, existem alguns indícios de que as padarias exploradas pela *Companhia de Panificação Lisbonense* passaram para a propriedade da *Nova Companhia Nacional de Moagem*. A sociedade de panificação é dissolvida em 1914⁶²⁹, sendo que as obrigações por ela emitidas surgem como responsabilidade da companhia de moagem.⁶³⁰ Por outro lado, na entrada relativa a esta companhia no Anuário Comercial de 1917, é indicada uma secção de padarias da qual são responsáveis antigos administradores da empresa de panificação.⁶³¹

Para efeitos de cálculo do número de trabalhadores em 1917, considerou-se que a empresa explorava as 11 fábricas identificadas nos estatutos reformados e ainda um conjunto de 26 padarias, correspondente ao número de unidades que em 1911 eram propriedade da *Companhia de Panificação Lisbonense*.⁶³² No que toca à população fabril destes vários estabelecimentos, para três deles foi possível conhecer o número exacto que foi recenseado pelo inquérito, sendo que para os restantes foi considerada a média concelhia ou nacional.⁶³³

A *Companhia de Moagem Invicta* foi formada pela fusão de quatro empresas do Porto, cada uma delas com uma fábrica. Na tabela de rateio de 1915, esta companhia surge como proprietária de uma outra fábrica em Barcelos; no início da década de 1920 ela continuava a pertencer à empresa que sucedeu à *Invicta*.⁶³⁴ Para as duas maiores unidades, Afurada e Freixo, considerou-se o número de

⁶²⁹ V. *Diário do Governo*, III Série – nº 166, de 18 de Julho de 1914, p. 1819.

⁶³⁰ V. Anúncio de pagamento de juros de obrigações em *idem*, III Série – nº 144, de 22 de Junho de 1916, p. 1664.

⁶³¹ V. *Anuário Comercial de Portugal. Ano de 1917*, Volume I, p. 1296.

⁶³² V. Relatório e contas da *Companhia de Panificação Lisbonense* em *Diário do Governo*, nº 102, de 1 de Maio de 1912, p. 1595.

⁶³³ V. Tabelas B.5 e B.8.

⁶³⁴ V. Rocha (1921: 225).

trabalhadores recenseados para uma unidade de moagem, massas e bolachas. No caso das restantes foi considerada a média concelhia.⁶³⁵

B.2.4.1.2 – Conservas

João António Júdice Fialho, é um empresário algarvio que, na altura da 1ª Guerra Mundial, detinha individualmente 7 fábricas de conserva de peixe: duas em Portimão e as outras cinco em Lagoa, Olhão, Lagos, Peniche e Santa Cruz (concelho do Funchal).⁶³⁶ Também possuía uma frota própria de barcos de pesca, cujos trabalhadores não foram aqui contabilizados. Relativamente à unidade de Portimão e à da ilha da Madeira dispõe-se de informação directa sobre o número de operários na estatística de 1917.⁶³⁷ Quanto às outras cinco fábricas estimou-se que empregariam a média do concelho onde estavam localizadas.⁶³⁸

A *Brandão, Gomes & Cª* controlava 4 fábricas de conservas nos concelhos de Espinho, Aveiro, Matosinhos e Setúbal. Para as duas primeiras é possível saber o número exacto de operários recenseados.⁶³⁹ Quanto às outras fábricas estimou-se que empregariam a média do concelho a que pertencem.⁶⁴⁰ Existe informação sobre

⁶³⁵ V. *Estatística Industrial. Ano 1917*, pp. 46-47.

⁶³⁶ V. Nunes (1952).

⁶³⁷ Respectivamente, 347 e 49 trabalhadores. *Estatística Industrial. Ano de 1917*, pp. 44 e 80.

⁶³⁸ Para Portimão, Olhão, Lagos e Peniche, v. Tabela B.8; Lagoa – 89 trabalhadores. Para o concelho de Olhão existe informação para dois tipos de unidades conserveiras: «fábricas de conservas de peixe» e «fábricas de conservas de carne, peixe e fruta». Com base na indicação de Albino Rocha, de que “As fábricas do continente são destinadas às conservas de sardinhas, excepto as de Portimão que se ocupam de sardinhas e de atum.”, Rocha (1921: 234), utilizamos o número de operários médio das fábricas de conservas de peixe.

⁶³⁹ Respectivamente, 277 e 54 trabalhadores; Tabela B.8 e *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 44.

⁶⁴⁰ Fábrica de conservas de carne, peixe e fruta em Matosinhos – 34 trabalhadores; Setúbal – 70; Tabela B.8 e *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 44.

o capital social da sociedade, e sobre as vendas, activo fixo e número e potência dos motores de algumas das suas fábricas no início da década de 1910.⁶⁴¹

B.2.4.2 – Tabaco

Por altura da 1ª Guerra Mundial, a indústria tabaqueira estava sujeita a um monopólio legal, cuja exploração fora concedida à sociedade anónima *Companhia dos Tabacos de Portugal*. Todas as quatro fábricas recenseadas no inquérito industrial pertenciam a esta empresa. Sendo assim, a informação relativa ao número de trabalhadores e à potência dos motores é obtida directamente da fonte principal. No que respeita aos indicadores de produção e financeiros, eles puderam ser extraídos dos relatórios anuais publicados pela companhia.

B.2.4.3 – Têxtil

De acordo com a distribuição sectorial definida na Secção A.2.1, existiam 28 representantes da indústria têxtil no grupo das 50 maiores empresas, sendo que 11 delas foram identificadas directamente pelo facto de as suas fábricas serem únicos representantes da sua actividade no respectivo concelho.⁶⁴²

Com base no conhecimento do sector e na análise das dimensões médias por concelho e por actividade, resultantes do inquérito industrial, considerou-se que as maiores empresas têxteis por identificar se dedicam à fiação e tecelagem de lã ou de algodão. Desta forma, excluíram-se as empresas envolvidas noutros tipos de actividades têxteis, como as de acabamentos (tinturaria, branqueamento e estampagem) e as de tecidos de malha. Também foi afastada a possibilidade de as

⁶⁴¹ V. *Diário do Governo*, III Série – nº 176, de 2 de Agosto de 1915, p. 1870; *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 52, 1911, p. 11; *idem* nº 60, 1911.

⁶⁴² V. Tabela B.6.

empresas transformadoras de outras fibras, linho, seda e juta, pertencerem ao grupo das maiores.

A evolução da indústria têxtil portuguesa durante o período em análise é marcada pela alteração da posição relativa entre o ramo algodoeiro e o de lanifícios, no sentido em que o primeiro se tornou mais importante em termos de emprego e de produto. Em termos empresariais, tal tendência traduziu-se num crescimento mais acentuado da dimensão das unidades algodoeiras. Desta forma, optou-se por considerar que 14 das 17 empresas têxteis por identificar, trabalhavam o algodão enquanto que as restantes 3 produziam artigos de lã o que, em conjunto com as que tinham sido directamente identificadas, resulta numa representação de 24 para o primeiro subsector e de 4 para o segundo.

Na tabela seguinte estão representados os concelhos, nos quais era possível estarem localizadas fábricas completas de lanifícios com mais de 250 trabalhadores.

Tabela B.10 – Cardação, fiação e tecelagem de lã – concelhos com mais de 250 operários

Concelho	Estab.	Trab.	Est./trab.
Coimbra	1	280	280
Seixal	2	477	239
Alenquer	4	636	159
Lisboa	4	543	136
Covilhã	18	1.686	94
Gouveia	12	1.037	86
Manteigas	5	278	56
Seia	8	328	41

Fonte: *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 51.

A única unidade de lanifícios para a qual foi possível conhecer exactamente o seu número de trabalhadores localiza-se no concelho de Coimbra e pertence à empresa *Peig, Planas & C^a*.⁶⁴³ A partir da evidência recolhida, admitiu-se que as

⁶⁴³ V. Mendes (1984), pp 142-143.

restantes empresas a integrar a lista das 50 maiores seriam: a *Companhia de Lanifícios da Arrentela*, situada no concelho do Seixal, a *Fábrica de Emile Carp* em Lisboa e a *Campos Mello & Irmão*, da Covilhã.

Para as fábricas da região de Lisboa considerou-se que em 1917 empregavam o mesmo número de trabalhadores que declararam ao *Inquérito sobre as indústrias têxteis* que terá decorrido entre 1912 e 1915.⁶⁴⁴ Por via da estatística das greves conhece-se a estrutura de emprego da indústria fabril de lanifícios da Covilhã para o ano de 1907, constatando-se que unicamente a *Campos Mello & Irmão* empregava mais de 250 trabalhadores.⁶⁴⁵ Para efeito da construção lista, considerou-se que esta empresa por altura da 1ª Guerra Mundial mantinha a mesma força laboral de 1907.

Apesar de o concelho de Alenquer ter um número de trabalhadores por estabelecimento superior ao verificado em Lisboa e na Covilhã, através do referido inquérito ao sector têxtil pode-se constatar que as quatro fábricas ali localizadas apresentavam dimensões semelhantes, sendo que, nenhuma ultrapassava os 250 trabalhadores.⁶⁴⁶

Na Tabela B.5 constam as 10 empresas algodoeiras que foram identificadas directamente no Quadro nº 3 do inquérito industrial. Sobre algumas dessas empresas é necessário fazer as seguintes considerações, em virtude do facto de serem caracterizadas pela actividade multi-estabelecimento.

A *Companhia Fabril do Cavado* possuía duas unidades com actividades distintas, uma fábrica de papel e uma outra de fiação e tecelagem de algodão, ambas situadas na Quinta de Ruães.⁶⁴⁷ Ao contrário do sucedido noutros casos, como por exemplo no complexo do Barreiro da *CUF*, estas duas unidades foram recenseadas em separado. Desta forma, à força laboral indicada na tabela B.5,

⁶⁴⁴ Respectivamente, 387 e 550 trabalhadores; *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 105, 1916, pp. 57 e 127.

⁶⁴⁵ 355 trabalhadores; *idem*, nº 81, 1919, pp. 26-39.

⁶⁴⁶ *Idem*, nº 105, 1916, pp. 138-145.

⁶⁴⁷ V. Relatórios anuais da empresa.

relativa à actividade têxtil da companhia, é necessário adicionar os trabalhadores da fábrica de papel.⁶⁴⁸

Na tabela B.5 constam duas fábricas pertencentes à *Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar*. A unidade localizada no concelho de Soure manter-se-ia sob a exploração desta companhia até Outubro de 1917, altura em que foi arrendada a Manuel Pinto de Azevedo. No entanto, para efeitos da construção da lista considerou-se que essa fábrica ainda fazia parte da companhia.

A *Companhia Fabril Lisbonense* é proprietária de duas fábricas, uma em Alhandra e outra em Lisboa.⁶⁴⁹ A primeira, conhecida por *Fábrica de Juta*, trabalhava essencialmente algodão, sendo o seu número de operários obtido directamente a partir do inquérito de 1917.⁶⁵⁰ Quanto à fábrica de Lisboa, considerou-se que empregava o número médio de trabalhadores por estabelecimento do respectivo concelho.⁶⁵¹

Para completar a representação do têxtil algodoeiro na lista das 50 maiores, foi necessário identificar as 14 empresas em falta. O primeiro passo no sentido de proceder a essa identificação, passou por verificar onde poderiam estar localizadas as unidades de fiação e tecelagem que em 1917 empregavam mais de 250 trabalhadores. Na tabela seguinte são apresentados os concelhos onde tal poderia acontecer, ou seja, aqueles que, de acordo com a estatística de 1917, tinham uma população operária superior a 250 trabalhadores, ocupada em estabelecimentos daquela natureza.⁶⁵²

⁶⁴⁸ 74 trabalhadores; *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 65.

⁶⁴⁹ V. Capítulo 3 e *Anuário Comercial de Portugal. Ano de 1917*, Volume I, p. 1287.

⁶⁵⁰ V. Tabela B.5.

⁶⁵¹ V. Tabela B.11. A média utilizada é semelhante ao número de trabalhadores indicado para 1903 em *O Mundo Económico*, Ano I – nº 8 – Agosto 1903, pp. 17-19.

⁶⁵² Não se apresentam as actividades e concelhos com uma única fábrica, os quais são apresentados na Tabela B.5.

Tabela B.11 – Fiação e tecelagem de algodão – concelhos com mais de 250 operários

Concelho	Estab.	Trab.	Est./trab.
<i>Fiação e tecelagem de algodão</i>			
Santo Tirso	2	3.289	1.645
Lisboa	4	1.617	404
Porto	14	5.011	358
Guimarães	2	685	343
Vila Nova de Famalicão	7	1.817	260
<i>Fiação e tecelagem de algodão e linho</i>			
Guimarães	3	657	219

Fonte: *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 52.

Os concelhos representados na tabela correspondem à estrutura empresarial que se conhece por via de outras fontes e estudos sectoriais. Com base neste conhecimento, determinou-se que as restantes empresas a integrar na lista seriam as que constam da Tabela B.12.

Tabela B.12 – Grandes empresas algodoeiras não identificadas directamente

Empresas	1905-13	1928	1939
	(1)	(2)	(3)
Guimarães			
Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães	734	2.200	852
Lisboa			
Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense	800		
Companhia de Fabrico de Algodões de Xabregas	470		
Companhia Oriental de Fiação e Tecidos	430		553
Porto			
Empresa Fabril do Norte		600	1.353
Fábricas de Fiação e Tecidos do Jacinto		1350	1119
Companhia de Fiação e Tecidos do Porto		400	450
Companhia Fiação Portuense		750	542
Companhia Fabril de Salgueiros	755	1380	798
William e John Graham & Cª (FFT Boavista)	881	1500	1473
Santo Tirso			
Fábrica de Fiação e Tecidos Rio Vizela	2.678	2.850	2.854
Fábrica de Fiação e Tecidos Santo Tirso	550	780	518
Vila Nova de Famalicão			
Oliveira, Ferreira & Cª, Lda		650	828
Sampaio, Ferreira & Cª, Lda	846	750	1.257

Fonte: *ver texto*

Com vista a estimar a população operária em 1917 das fábricas pertencentes a estas empresas, são também apresentados na tabela os dados sobre essa variável relativos a outros anos. Na coluna 1 estão agrupadas informações coligidas em várias fontes e referentes a vários anos. No caso das empresas de Lisboa, elas dizem respeito a um período entre 1912 e 1915, tendo sido recolhidas pelo inquérito à indústria têxtil já referido.⁶⁵³ O número de trabalhadores das duas fábricas pertencentes à empresa de Guimarães é referido num relatório oficial datado de 1913.⁶⁵⁴ Para as restantes empresas do norte os dados foram recolhidos nas estatísticas das greves e respeitam a 1905, 1907 e 1910.⁶⁵⁵

Os valores representados nas colunas 2 e 3 permitem perspectivar qual foi a evolução das empresas seleccionadas no período pós-guerra, o que se revelou útil para validar as opções tomadas. Ao contrário do que acontece com os valores da coluna 1, a origem dos dados são provenientes de uma única fonte - para cada um dos anos.⁶⁵⁶

O inquérito industrial de 1917 recenseou duas fábricas têxteis com mais de 1.000 trabalhadores, que não foram identificadas directamente e que não pertencem ao subsector dos lanifícios. A partir da Tabela B.11, constata-se que uma dessas fábricas se situava no concelho de Santo Tirso, o único com dimensão média dos seus estabelecimentos superior a 1.000 trabalhadores. Pelo Tabela B.12 constata-se que a proporção entre a força laboral das duas fábricas de fição e tecidos de algodão nesse concelho é muito semelhante nos diferentes anos. Nesse sentido, aplicando a relação verificada em 1910 à população inquirida a quando da

⁶⁵³ V. *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 105, 1916, pp. 52, 62 e 111.

⁶⁵⁴ V. Geraldês (1913: 100) – 484 trabalhadores na fábrica de Campelos e 250 na da Avenida.

⁶⁵⁵ V. *Boletim do Trabalho Industrial* nº 15, 1908, Quadro nº 8, p. 25; *idem*, nº 57, 1911, Quadro nº 6, p.40; *idem*, nº 81, 1919, p. 18.

⁶⁵⁶ Os valores de 1928 constam de uma lista de empresas algodojeiras que assinaram uma representação dirigida ao Presidente da República, tendo sido publicada em Alves (1996). Os valores de 1939 dizem respeito ao inquérito têxtil publicado em *A Indústria do Norte*, Ano 87º, nº 239-240, Novembro-Dezembro de 1939, pp. 13-16.

1º guerra mundial, obtém-se 2.729 operários para a fábrica do Rio Vizela e 560 para a de Santo Tirso.

Os outros concelhos onde poderia estar localizado o outro estabelecimento com mais de 1.000 trabalhadores seriam Lisboa, Vila Nova de Famalicão ou Porto. Admitiu-se que seria neste último que ele se encontrava, porque na capital estava estabelecida uma empresa, a *Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense*, que desde a sua formação, em 1838, se encontrava entre as maiores do sector têxtil algodoeiro. Durante um certo período empregou mais de 1.000 operários.⁶⁵⁷ Contudo, por altura da 1ª Guerra Mundial, a empresa encontrava-se em dificuldades, sabendo-se pelo inquérito têxtil que não ultrapassava essa marca. Quanto às fábricas de Vila Nova de Famalicão, os dados apresentados na Tabela B.12 sugerem que nenhuma das duas principais empresas empregaria aquele número de trabalhadores.

Em 1928, três empresas do concelho do Porto empregavam mais de um milhar de trabalhadores: a Fábrica de Fiação e Tecidos da Boavista pertencente a *William e John Graham & Cª*, a *Companhia Fabril de Salgueiros* e a *Fábrica de Fiação e Tecidos do Jacinto*.⁶⁵⁸ A escolha de qual estaria na mesma situação em 1917, recaiu na unidade da Boavista, uma vez que das três empresas era a que mais trabalhadores empregava tanto no período anterior como no posterior. Para efeitos da compilação da lista fixou-se a sua força laboral em 1.000 trabalhadores.

Relativamente às restantes empresas considerou-se que, em 1917, empregavam os trabalhadores apresentados na coluna 1 da Tabela B.12. Nos casos em que tal informação não se encontra disponível, optou-se por utilizar a dimensão média do concelho a que pertenciam.

⁶⁵⁷ Em 1890 e 1903, a companhia empregava nas suas duas fábricas cerca de 1.200 trabalhadores. V. *Inquérito industrial de 1890 (...)*, p. 32 e *O Mundo Económico*, Ano I – nº 2 – Fevereiro 1903, pp. 17-19.

⁶⁵⁸ Na representação de 1928, outra empresa portuense surge como empregando 1.000 trabalhadores; trata-se da *Fábrica de Fiação e Tecidos da Areosa*, fundada em 1907 e que depois da 1ª Guerra Mundial, sob a égide de Manuel Pinto de Azevedo, se tornará numa das maiores do país. A *Fábrica de Fiação e Tecidos do Jacinto* explorava duas fábricas, sendo que em 1928 empregava 1.000 trabalhadores na sua maior unidade.

No que respeita à disponibilidade de outros indicadores de dimensão para as empresas têxteis que constam da lista das 50 maiores, a situação é a que de seguida se descreve.

Para todas as empresas organizadas sob a forma de sociedade anónima existem relatórios anuais publicados, embora sem a mesma frequência. Para as sociedades por quotas cujos pactos sociais foram identificados, conhece-se o capital social e, em alguns casos, o valor do activo fixo.

O inquérito ao sector têxtil levado a cabo na primeira metade da década de 1910 apresenta, para algumas empresas do centro e sul do país, o parque de máquinas operatórias. Embora do questionário original se constassem quesitos sobre a força motriz e sobre a quantidade e valor dos produtos fabricados, tais informações não constam dos resultados publicados.

Do inquérito de 1917, também é possível retirar informação sobre os motores utilizados por algumas empresas, em especial aquelas que estão localizadas em concelhos com poucos estabelecimentos fabris congéneres.

B.2.4.4 – Madeira e Cortiça

Duas empresas deste ramo de actividade pertencem ao grupo das 50 maiores, sendo proprietárias de pelo menos uma fábrica com um número de trabalhadores variável de entre o intervalo 250 a 500. Os resultados do inquérito sugerem que só as unidades de transformação de cortiça poderiam estar nessas condições. Na actividade de serração de madeira nenhum concelho, e consequentemente nenhuma empresa, emprega mais de 250 trabalhadores. Relativamente às actividades de carpintaria, marcenaria e tanoaria, alguns concelhos apresentam mais de 250 trabalhadores, contudo a dimensão média dos estabelecimentos inquiridos é extremamente reduzida.⁶⁵⁹

A escolha dos dois representantes da indústria corticeira recaiu na *O. Herold & C^a* e *L. Mundet & Sons*. Para a primeira, e baseando a análise na informação disponível, sabe-se que, quando rompeu a 1ª Guerra Mundial, ela era proprietária de cinco fábricas, o que faz dela a empresa deste sector de actividade com mais

⁶⁵⁹ V. *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 60-64.

unidades produtivas.⁶⁶⁰ Relativamente à segunda, que no pós-guerra se afirmaria como a maior empresa corticeira portuguesa⁶⁶¹, em 1917 explorava três unidades produtivas. Para cada uma destas empresas conhece-se o número exacto de trabalhadores de pelo menos um dos seus estabelecimentos fabris⁶⁶², sendo para os restantes considerada a média dos concelhos onde se localizam.⁶⁶³

A informação é escassa em termos da potência de motores e de indicadores financeiros. Para a *L. Mundet & Sons* existe alguma informação sobre vendas.

B.2.4.5 – Pasta, papel e cartão

No grupo das 50 maiores empresas encontra-se unicamente representada uma empresa pertencente a este ramo de actividade: a *Companhia de Papel do Prado*. Desde a sua fundação, em 1875, integrou seis unidades produtivas: três no concelho de Tomar, duas no da Lousã e uma em Albergaria-a-Velha.⁶⁶⁴ Não é líquido que todas se encontrassem em funcionamento por altura da 1ª Guerra Mundial. Embora a empresa fizesse constar seis fábricas na sua publicidade⁶⁶⁵, existem alguns indícios que duas delas estivessem inactivas: a do Casal do Ermio, na Lousã, e a do Sobreirinho em Tomar.⁶⁶⁶

No que respeita ao número de trabalhadores das quatro fábricas em laboração, existe informação concreta a partir do inquérito para duas delas (Prado e Vale Maior), sendo que para as restantes foi considerada a dimensão média das fábricas

⁶⁶⁰ V. *Diário do Governo*, III Série – nº 214, p. 2198.

⁶⁶¹ V., por exemplo, Afonso (2000: 8).

⁶⁶² V. Tabela B.5.

⁶⁶³ V. *Estatística Industrial. Ano de 1917*, pp. 60-61.

⁶⁶⁴ V. Capítulo 3.

⁶⁶⁵ V. Anúncio no *Anuário Comercial de Portugal. Ano de 1917*, Volume I, p. 1499.

⁶⁶⁶ No balanço companhia estas duas fábricas só aparecem representados pelos seus edifícios e terrenos, sem qualquer outra rubrica associada relativa a matérias-primas ou produtos acabados. V., por exemplo, *Diário do Governo* III Série nº 64 de 17 de Março de 1917, p. 681.

congêneres dos concelhos onde estão localizadas. Pelo inquérito de 1917, através do processo descrito em A.2.3, é possível conhecer a potência de alguns motores. No que respeita a indicadores financeiros, a sociedade tem relatórios anuais publicados, sendo por isso possível conhecer as várias rubricas do balanço.

B.2.4.6 – Edição e impressão

Este ramo está representado no grupo das 50 maiores por uma única empresa, cuja unidade produtiva se estima que tinha entre 500 a 1.000 trabalhadores. Para este ramo de actividade existe pouca informação disponível, tendo-se considerado que a maior empresa estaria envolvida na impressão de publicações periódicas. Através de uma nota de rateio de papel importado em 1916 por várias empresas, a maioria jornalísticas, constata-se que aquela que dispõe de maior quota é a *J.J. Silva Graça, Lda*, que é proprietária de *O Século*.⁶⁶⁷ Para constar da lista, foi considerada a *Sociedade de Tipografia Nacional* à qual aquela estava ligada pela estrutura societária.⁶⁶⁸ Esta empresa publicou no *Diário do Governo* o seu relatório anual referente ao exercício de 1914. Quanto à natureza e potência dos seus motores é muito difícil extrair informação do inquérito, dado o elevado número de estabelecimentos recenseados. No que respeita à força laboral considerou-se que a empresa contava com 500 trabalhadores, limite mínimo do intervalo a que pertence, muito embora os seus responsáveis referissem que davam emprego a milhares de pessoas.⁶⁶⁹ Pelo apuramento do inquérito industrial, um tal volume de emprego era impossível verificar-se numa unidade exclusivamente afecta à

⁶⁶⁷ Das 600 toneladas importadas, 273 são entregues à empresa que imprime *O Século*, sendo a segunda posição ocupada pela proprietária de *O Diário de Notícias* com 91 toneladas.

⁶⁶⁸ V. *O Trabalho Nacional*, Ano II – Janeiro de 1916 – N° 13, pp. 9-18.

⁶⁶⁹ « A sociedade jornalística J. J. Silva Graça Limitada (O Século) e a Sociedade Nacional de Tipografia que com aquela se acha ligada, publicaram em 9 de Janeiro corrente, uma representação aos poderes públicos, (...). Alegava este documento que se lhe fosse negada a importação do papel livre de direitos, a empresa de o Século teria de encerrar as portas, deixando sem emprego milhares de trabalhadores.» *O Trabalho Nacional*, Ano II – Janeiro de 1916 – N° 13, pp. 9-18.

impressão tipográfica, na medida em que nessa actividade foram recenseados 53 estabelecimentos com 977 trabalhadores.⁶⁷⁰

B.2.4.7 – Produtos químicos

Duas empresas químicas fazem parte dos grupos das maiores em 1917: *Companhia Portuguesa de Fósforos* e *Companhia União Fabril*. Relativamente à primeira aplica-se o que foi referido sobre a *Companhia de Tabacos de Portugal*, em virtude de se tratar também de uma indústria que estava sob um monopólio público. Acresce unicamente referir que a empresa fosforeira, para além das unidades principais de Lisboa e do Porto, era proprietária de uma oficina de serração de madeira em Espinho, para a qual, e relativamente ao ano de 1910, se conhecem dados da força laboral e as características do motor.⁶⁷¹

Em 1917, a *CUF* era proprietária de seis unidades produtivas: o Complexo do Barreiro, as fábricas químicas União e Sol e a fábrica de tecelagem do Rato em Lisboa, a fábrica de sabões do Freixo no Porto e a fábrica de azeite de Alferrarede no concelho de Abrantes.⁶⁷² No que respeita ao número de trabalhadores, para as quatro primeiras fábricas existe informação directa do inquérito⁶⁷³; no caso das duas outras unidades foi considerada a respectiva média concelhia.⁶⁷⁴ Só para o complexo do Barreiro se conhece a potência dos motores.

⁶⁷⁰ Naquele número avançado pelos responsáveis de *O Século* estariam, com certeza, incluídos os jornalistas e os trabalhadores afectos à distribuição, não necessariamente pertencentes aos quadros da empresa.

⁶⁷¹ V. *Boletim do Trabalho Industrial* n.º 52, 1911, pp. 5-6.

⁶⁷² V. Capítulo 3.

⁶⁷³ Barreiro e União: Tabela B.5; Fábrica Sol: 224 trabalhadores, *Estatística Industrial. Ano 1917*, p. 42; Fábrica do Rato: 50 trabalhadores, *idem*, p. 54. A soma da população operária das fábricas União e Sol veiculadas pelo inquérito de 1917 é muito semelhante à indicada para 1911 em Faria (2004: 142).

⁶⁷⁴ Fábrica do Freixo: 17 trabalhadores, *Estatística Industrial. Ano 1917*, p. 42; Fábrica de Alferrarede: 11 trabalhadores, *idem*, p. 49.

A companhia tem relatórios publicados, pelo que se conhece a composição do seu balanço.

B.2.4.8 – Minerais não metálicos

As cinco empresas deste sector que integram o grupo das 50 maiores estão envolvidas em diferentes actividades. Duas pertencem à indústria vidreira, duas à cerâmica e outra ao ramo dos cimentos. A repartição sectorial das empresas é sugerida pelo próprio inquérito, na medida em que, devido à classificação industrial utilizada, estas indústrias surgem separadas no Quadro nº 1.⁶⁷⁵ Acresce ainda a circunstância de que é possível identificar individualmente as fábricas e a respectiva população operária de quatro destas empresas.⁶⁷⁶

B.2.4.8.1 – Vidro

O inquérito de 1917 recenseou quatro fábricas de vidro com mais de 250 trabalhadores, três delas verificou-se pertencerem a duas empresas que integravam o grupo das 50 maiores.⁶⁷⁷ Conforme se explica de seguida, essas unidades produtivas só poderiam estar localizadas em três concelhos.

Tabela B. 13 – Vidro – actividades com mais de 250 trabalhadores, por concelho

Designação	Concelho	Estab.	Trab.	Est./trab.
Bielagem, espelhagem e vitrais	Marinha Grande	10	1.712	171,2
Garrafas e garrafões	Seixal	1	627	
Vidros e cristais	Oliveira de Azeméis	2	383	191,5

Fonte: *Estatística Industrial. Ano de 1917*, pp. 39-40.

⁶⁷⁵ V. Tabela B.1.

⁶⁷⁶ V. Tabela B.5.

⁶⁷⁷ V. Tabelas B.1, B.2 e B.4.

As empresas consideradas no grupo das maiores foram a *Companhia Nacional e da Nova Fábrica de Vidros* e a *Companhia das Fábricas de Garrafas da Amora*. Esta opção deriva do confronto da tabela anterior com a estrutura empresarial da indústria vidreira traduzida nas Tabelas B.2 e B.4. Em primeiro lugar, o concelho da Marinha Grande é o único onde poderia estar localizada uma unidade com mais de 1.000 operários. Em segundo resulta, claro, do facto de que, nessa data, a fábrica do Seixal, propriedade da *Companhia da Amora*, era a segunda maior fábrica vidreira. Por fim, não se encontrou qualquer evidência para considerar que as empresas de Oliveira de Azeméis, ou mesmo outras, explorassem mais do que uma unidade produtiva, sendo assim impossível empregarem mais trabalhadores do que a *Companhia da Amora*.

Embora tivesse sido proprietária de quatro fábricas, em 1917 a *Companhia Nacional e da Nova Fábricas de Vidros da Marinha Grande* só explorava as duas grandes fábricas do principal centro vidreiro do país.⁶⁷⁸ Considerou-se que estes dois estabelecimentos fabris empregariam 1.000 e 250 operários, correspondente ao limite mínimo do intervalo a que pertencem.⁶⁷⁹

A respeito da empresa com fábrica no Seixal conhecem-se, com exactidão, o seu capital social e os motores recenseados pelo inquérito. Para a outra representante da indústria vidreira, dada a localização das suas fábricas, é impossível extrair da fonte principal as características dos seus motores. No entanto, existe informação relativa aos indicadores contabilísticos, dado que os seus relatórios anuais estão publicados.

⁶⁷⁸ V. Barosa (1996).

⁶⁷⁹ V. Tabela B.4.

B.2.4.8.2 – Produtos cerâmicos

As empresas cerâmicas consideradas foram: a *António Almeida da Costa & C^a*, a *Fábrica de Porcelana da Vista Alegre* e a *Gilman, Lda* (Fábrica de Louça de Sacavém). Para além dos estabelecimentos explorados por estas empresas, não foi recenseada mais nenhuma fábrica de cerâmica com mais de 250 trabalhadores.⁶⁸⁰

As duas últimas empresas só têm uma unidade produtiva, conhecendo-se o número exacto da força laboral e a potência dos motores recenseados pelo inquérito de 1917, uma vez que são os únicos representantes da sua actividade nos respectivos concelhos.⁶⁸¹

Para além da fábrica das Devesas, em Vila Nova de Gaia, a *António Almeida da Costa & C^a* possuía uma sucursal em Pampilhosa do Botão. Para o primeiro estabelecimento também se dispõe de informação sobre o número de empregados e as características dos motores, uma vez que no inquérito foi classificado em duas indústrias, o que implicou que os seus dados fossem publicados em separado.⁶⁸²

Segundo a *Estatística Industrial de 1917* no concelho da Mealhada, ao qual pertence a fábrica da Pampilhosa do Botão, existiam 3 estabelecimentos de «produtos cerâmicos para construção» com um total de 251 operários.⁶⁸³ Como não existiam outros estabelecimentos cerâmicos neste concelho, os 3 motores a vapor com 265 cavalos-vapor recenseados para a classe VI pertenciam a estas unidades produtivas.⁶⁸⁴ Uma corografia industrial sobre o concelho da Mealhada dá a conhecer as características da sua indústria cerâmica em 1911.

⁶⁸⁰ V. Tabela B.1.

⁶⁸¹ V. Tabela B.5.

⁶⁸² V. Tabela B.5.

⁶⁸³ V. *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 39.

⁶⁸⁴ *Idem*, p. 90.

Tabela B.14 – Fábricas cerâmicas do concelho da Mealhada

Empresa	Nº	%	Nº	C.	%
			motores		
Lacerda, Figueiredo	117	3	1	25	2
Mourão, Teixeira	69	2	1	30	3
António Almeida	134	4	1	31	3

Fonte: *Boletim do Trabalho Industrial* nº 50, 1911, pp. 8-15.

Aplicando a percentagem indicada na tabela, ao conjunto de operários recenseados na fonte de 1917, obtém-se o número de 105 trabalhadores para a filial da empresa de Gaia; seguiu-se o mesmo procedimento para estimar a potência dos motores.

Dada a natureza legal das empresas cerâmicas que integram a lista das 50 maiores, não se conhecem relatórios anuais por elas publicados. No entanto, através de outro tipo de fontes⁶⁸⁵ encontrou-se alguma informação sobre capital social, activo fixo e vendas.

B.2.4.8.3 – Cimento

Segundo o inquérito industrial de 1917, a maior fábrica de cimento do país situa-se no concelho de Setúbal, para a caracterizar existe informação exacta sobre o número de trabalhadores e a potência de motores empregues.⁶⁸⁶ Trata-se da fábrica de Outão explorada pela *Companhia de Cimentos de Portugal*. Relativamente a outros indicadores de dimensão, conhece-se o valor do capital

⁶⁸⁵ Em especial, por via dos pactos sociais e das corografias industriais publicadas, respectivamente, no *Diário do Governo* e no *Boletim do Trabalho Industrial*. Também através das histórias de duas das empresas em causa: Assunção (1997) e Basto (1924).

⁶⁸⁶ V. Tabela B.5.

social e do activo fixo, as características dos motores e, ainda, alguns dos equipamentos utilizados.⁶⁸⁷

B.2.4.9 – Produtos metálicos

Para nenhuma das grandes fábricas deste ramo de actividade foi possível conhecer com exactidão a população operária recenseada no inquérito. Tal deveu-se ao facto de, como se pode constatar na tabela seguinte, os estabelecimentos fabris com mais de 250 trabalhadores estarem situados em Lisboa ou no Porto, que são concelhos com elevado número de unidades metalomecânicas.

Só em três dos tipos de actividade presentes na tabela parece provável existirem fábricas com mais de 250 trabalhadores; aqueles em que a dimensão média concelhia é superior 100 trabalhadores por unidade. Das quatro empresas metalomecânicas representadas entre as 50 maiores, necessariamente constam a *Empresa Industrial Portuguesa*, a *Companhia Aliança* e a *Carlos Alfredo da Silva*, sendo esta última geralmente conhecida por *Vulcano & Collares*. Elas são as três maiores empresas metalomecânicas até 1920.⁶⁸⁸ A sua actividade insere-se no grupo de classificação industrial mais complexo indicado na tabela anterior: serralharia mecânica, caldeiraria e fundição.

⁶⁸⁷ Uma vez que é a única representante em Setúbal recenseada na classe *indústria das pedras*, todos os motores apurados nesse concelho e actividade pertencem a essa empresa. *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 94. Sobre o activo fixo e o equipamento utilizado, v. *Diário do Governo* III Série nº 151 de 2 de Julho de 1918, p. 1552 e Oliveira (1999: 62-6).

⁶⁸⁸ V. Santos (2000: vol 3, 185). Ver ainda Matos (1998) e Capítulo 3.

Tabela B.15 – Produtos metálicos - actividades com mais de 250 trabalhadores, por concelho

Designação	Concelho	Estab.	Trab.	Est./trab.
Latoaria	Lisboa	76	527	6,9
Louça de ferro esmaltado	Porto	4	416	104,0
Serralharia	Lisboa	114	1.012	8,9
Serralharia	Porto	15	467	31,1
Serralharia e fundição	Porto	15	491	32,7
Serralharia mecânica	Lisboa	15	278	18,5
Serralharia mecânica, caldeiraria e fundição	Lisboa	5	1.173	234,6
	Porto	5	709	141,8
Serralharia mecânica e fundição	Lisboa	10	1.335	133,5
Tornearia de metais	Lisboa	50	274	5,5

Fonte: *Estatística Industrial. Ano de 1917*, pp. 32-8.

A *Empresa Industrial Portuguesa* era a proprietária da maior unidade metalomecânica do país, a fábrica de Stº Amaro, sendo esta que está representada no intervalo de 501 a 1.000 trabalhadores na Tabela B.4. Numa descrição relativa a 1909 refere-se que a fábrica, em alturas de muito trabalho, chegou a empregar 1.000 trabalhadores, sendo este quantitativo laboral também indicado para 1921.⁶⁸⁹ Acresce ainda referir que, durante a 1ª Guerra Mundial, a actividade desta unidade parece não ter decrescido, em virtude das encomendas relacionadas com o conflito bélico.⁶⁹⁰ Contudo, por prudência, optou-se por fixar a sua população operária na média dos limites do intervalo a que pertence, ou seja, 750 trabalhadores.

Em 1917 a *Companhia Aliança* explorava três unidades produtivas localizadas na cidade do Porto: as fundições de Massarelos, do Ouro e a Caldeiraria de D. Pedro. A maior unidade era a de Massarelos, que se considerou ser um dos estabelecimentos metalomecânicos com mais de 250 trabalhadores. Em 1909 empregava 210 trabalhadores e no ano seguinte sensivelmente o mesmo número,

⁶⁸⁹ V. *Revista Obras Públicas e Minas*, Tomo XLI, nº 481 e 482, Janeiro e Fevereiro, 1910, p. 232; Rocha (1921: 279).

⁶⁹⁰ V. Mónica (1986: 123).

239.⁶⁹¹ Para efeito da presente lista considerou-se que empregaria 250 trabalhadores. Para as outras duas unidades fixou-se a população operária nos quantitativos indicados no já referido relatório de 1909, ou seja, respectivamente 180 e 80 trabalhadores.⁶⁹²

Também a *Vulcano & Collares* era proprietária de vários estabelecimentos fabris. Desde logo se contavam as duas fábricas que compunham o nome pelo qual a empresa era conhecida, estando situadas no Largo do Conde Barão e na Rua do Boqueirão do Duro em Lisboa. Pois para além destas duas, existem referências a outras unidades localizadas na mesma cidade. No pacto social da sociedade por quotas publicados em 1916, são indicados quatro estabelecimentos; os dois já referidos e ainda um na Rua 24 de Julho e outro na Calçada da Ajuda.⁶⁹³ No *Dicionário da História de Lisboa* é referido que a fábrica da 24 de Julho se situava em Alcântara e que teria sido montada pela Companhia Perseverança, antiga proprietária da fábrica Collares.⁶⁹⁴ Contudo, pelo pacto social citado, constata-se que essa unidade se situava no mesmo quarteirão da Rua do Boqueirão do Duro e não em Alcântara.⁶⁹⁵

Estes estabelecimentos fabris encerravam várias décadas de indústria metalomecânica sob a direcção de vários proprietários. Depois da sua reunião na empresa *Vulcano & Collares*, verificou-se uma redefinição da função de cada um dos espaços. Em 1929, a actividade produtiva tinha sido concentrada na Rua do Boqueirão do Duro e as instalações do Largo do Conde Barão estavam adstritas a funções administrativas e comerciais (vendas e exposição), desconhecendo-se a data em tal reconversão aconteceu.⁶⁹⁶

⁶⁹¹ V. *Revista de Obras Públicas e Minas*, Tomo XLI, nº 481 e 482, Janeiro e Fevereiro, 1910, p. 237; *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 57, Quadro nº 6, p. 40.

⁶⁹² V. *Revista de Obras Públicas e Minas*, Tomo XLI, nº 481 e 482, Janeiro e Fevereiro, 1910, pp. 235-236.

⁶⁹³ V. *Diário do Governo* III Série nº 283 de 4 de Dezembro de 1916, p. 2992.

⁶⁹⁴ V. Santana e Sucena (1994: 966), talvez baseado em Mónica (1986).

⁶⁹⁵ No pacto social são indicados os «números de polícia», o que facilita a sua exacta localização.

⁶⁹⁶ V. *Indústria Portuguesa* – 2º Ano, nº 11, Janeiro, 1929, p. 76.

Para a construção da lista das maiores empresas de 1917, entendeu-se que essa reorganização ainda não tinha ocorrido e, ainda, que a empresa explorava quatro unidades produtivas. À semelhança do que acontecera com a *Empresa Industrial Portuguesa*, também a actividade da *Vulcano & Collares* beneficiou do aumento de procura conjuntural durante a 1ª Guerra Mundial.⁶⁹⁷ Atendendo a este facto, admitiu-se que as duas principais unidades poderiam pertencer ao intervalo 251 a 500 trabalhadores, sendo considerado o seu limite mínimo. Para as outras duas unidades fixou-se como força laboral a média relativa às serralharias mecânicas de Lisboa, apresentada na Tabela B.15.

A quarta empresa metalomecânica é a *Fábrica Portugal* que se localiza em Lisboa e se dedicava, principalmente, à construção de móveis de ferro. Em 1921 empregava cerca de 300 empregados, número este que foi o considerado na lista de 1917.⁶⁹⁸

A disponibilidade de indicadores financeiros é diferente consoante se tratem ou não de sociedades anónimas. No caso da *Empresa Industrial Portuguesa* e da *Companhia Aliança* existem relatórios anuais publicados relativos a alguns anos da década de 1910.⁶⁹⁹ Quanto às outras duas empresas, não organizadas segundo a forma de sociedade anónima, só se conhece o valor do seu capital social. No que respeita às características dos motores não se consegue obter informação no inquérito para nenhuma delas.

B.2.4.10 – Equipamento de transporte

Na fonte base, esta actividade está classificada no mesmo grupo industrial do ramo anterior. Desta forma, foi necessário destringir se dentro da classe *Metalurgia* se encontrava alguma unidade produtiva com mais de 250 trabalhadores, cuja principal actividade fosse o fabrico de equipamento de

⁶⁹⁷ V. Rocha (1921: 286) e Mónica (1986: 123).

⁶⁹⁸ V. Rocha (1921: 279).

⁶⁹⁹ *Empresa Industrial Portuguesa* – 1911; *Companhia Aliança* – 1911-12.

transporte.⁷⁰⁰ Num único concelho foi recenseada uma actividade deste tipo que empregasse um número de trabalhadores superior àquele nível; trata-se de *Construções e reparações navais* que, em Lisboa, dava trabalho a 697 pessoas distribuídos por dois estabelecimentos.⁷⁰¹

Perante esta informação, admitiu-se que uma destas unidades empregaria mais de 500 operários. A fonte indicava que duas fábricas da *indústria metalúrgica*, que englobava *produtos metálicos* e *equipamento de transporte*, empregavam entre 501 a 1.000 trabalhadores cada uma. Como se pode deduzir da Tabela B.15, dificilmente teria sido recenseado mais do que um estabelecimento de *produtos metálicos* cuja força laboral se situasse naquele intervalo, o que implica que uma dessas unidades se dedicaria à construção naval.

Para constar da lista foi seleccionada a *Parceria dos Vapores Lisbonenses*, apesar de que, para ela, a informação é muito escassa. Trata-se de uma empresa que na sua origem estava ligada ao transporte fluvial, mas que em 1907 arrendou o estaleiro da Rocha do Conde de Óbidos e passou a dedicar-se também à construção naval, sendo aqui admitido que essa seria a linha de negócio de maior valor no conjunto da sua actividade. Na força laboral considerada na lista das 50 maiores, só foram levados em conta os trabalhadores da empresa envolvidos na área industrial, tendo sido fixado o seu número em 500, igual ao limite mínimo do intervalo a que pertence a unidade produtiva.⁷⁰²

⁷⁰⁰ Várias das empresas classificadas na C.A.E. *Produtos metálicos* também se dedicavam à construção naval e de material rolante ferroviário. No entanto, não se sobrepunha claramente às restantes actividades metalomecânicas em que estavam envolvidas.

⁷⁰¹ V. *Estatística Industrial. Ano de 1917*, p. 32.

⁷⁰² A H. Parry & Son era uma outra importante empresa que se dedicava à construção naval, com um estaleiro em Lisboa e outro no Gingal, em Almada. Nenhuma deles teria uma dimensão superior ao da Rocha do Conde de Óbidos. O inquérito de 1917 recenseou em Almada uma unidade que empregava 94 trabalhadores, a qual se admite ser o estaleiro do Gingal. *Idem*, p. 32. Em 1890, o estaleiro de Lisboa empregava 123 trabalhadores. *Inquérito industrial de 1890*, p. 29.

ANEXO C – ELEMENTOS CONTABILÍSTICOS DAS MAIORES EMPRESAS

A tradução contabilística da actividade das empresas é essencial para analisar a sua evolução e avaliar o seu desempenho. As variáveis e as fontes utilizadas na recolha de informação contabilística foram descritas no Capítulo 2. Neste anexo são apresentados os procedimentos adoptados no tratamento dos elementos contabilísticos das empresas que são alvo de análise ao longo do presente trabalho.

Não existem elementos contabilísticos para todas as empresas representadas nas listas das 50 maiores, ordenadas segundo o número de trabalhadores. Só o inquérito industrial de 1881 recolheu informação sobre a vertente financeira das empresas; mesmo assim, sem critérios totalmente uniformes. O questionário utilizado no inquérito de 1917 não compreendia qualquer quesito sobre capital social, activo ou vendas.

Desta forma, foi necessário recorrer a documentos publicados pelas empresas que disponibilizassem informação de natureza contabilística, ou seja, os estatutos e os relatórios anuais da direcção. Contudo, a disponibilidade deste tipo de fontes também não era generalizada a todas as maiores empresas portuguesas. Em primeiro lugar, porque nem todas as sociedades comerciais eram obrigadas a publicar os seus estatutos e as contas da sua gerência. Tal só aconteciam com as sociedades anónimas e com as sociedades por quotas, sendo que para estas últimas a obrigatoriedade de publicação só se aplicava aos estatutos originais e às suas alterações. Por outro lado, nem todas as sociedades anónimas cumpriam a exigência de dar a conhecer publicamente o relatório e as contas anuais.

C.1 – Activo das sociedades anónimas

A elaboração dos balanços, integrados nos relatórios e contas das sociedades anónimas, não seguia regras completamente uniformes. Com base nos casos

conhecidos, detectaram-se alguns factos patrimoniais que eram tratados com base em procedimentos contabilísticos diferentes.

a) Em primeiro lugar, destaca-se a situação do capital social não realizado. Em algumas empresas, procedia-se unicamente à inscrição do valor realizado no passivo; noutros casos, o valor do capital social era inscrito no passivo pelo montante total previsto nos estatutos da empresa, verificando-se, em consequência, a escrituração no activo do valor das acções não emitidas ou das prestações por realizar.

b) No que respeita à emissão de obrigações também se verificava o mesmo tipo de situação. Nuns casos só era contabilizado no passivo o valor efectivo (emitido e colocado) do empréstimo obrigacionista; noutros casos, contabilizava-se no passivo o valor total aprovado pela assembleia-geral de accionistas e autorizado pelo Governo, sendo no activo valorizadas as obrigações não emitidas ou não colocadas.

Outras rubricas também contribuía para a sobrevalorização do activo das empresas.

a) Em primeiro lugar, os membros do conselho de administração das sociedades anónimas eram geralmente obrigados a depositar como caução da sua gerência um determinado conjunto de acções. O seu valor era contabilizado tanto no activo como no passivo. Noutras situações, menos comuns, também se verificou a existência de outro tipo de depósitos de caução.

b) Em segundo lugar, a contabilização dos prejuízos do exercício e acumulados, também contribuía para a sobrevalorização do activo, na medida em que eram aí contabilizados.

c) Finalmente, nalguns casos, encontraram-se contabilizados no activo das empresas, operações diversas que não estavam directamente relacionadas com a actividade industrial das mesmas. O exemplo mais significativo deste tipo de rubricas contabilísticas diz respeito ao registo no balanço da *Companhia de Tabacos de Portugal*, dos valores relativos ao

empréstimo governamental que estava associado ao contrato de concessão do exclusivo.

Tendo em atenção que as situações referidas não são generalizadas a todas as empresas, tal facto origina distorções quando se pretende proceder à comparação entre activos.

Deste modo, entendeu-se proceder a uma uniformização do valor dos activos, de forma a poderem ser comparados com maior rigor. Essa uniformização consistiu em diminuir as seguintes rubricas ao valor do activo apresentado no Balanço, quando se verificou que nele estavam incluídas:

- a) Capital não subscrito ou não realizado;
- b) Obrigações não emitidas ou não colocadas;
- c) Valores em caução;
- d) Prejuízos do exercício ou acumulados;
- e) Outras situações.

São os valores do activo expurgado destas correcções que foram considerados na análise efectuada ao longo do presente trabalho.

Nas tabelas C.1 e C.2 são apresentados os elementos contabilísticos que foram utilizados no apuramento dos valores do activo líquidos. Da primeira tabela consta a informação relativa às sociedades anónimas que integram as listas das 50 maiores empresas e para as quais existem relatórios e contas publicados. Na segunda é apresentada a informação relativa a outras sociedades anónimas, que se mostraram relevantes na análise levada a cabo ao longo do trabalho.

De uma forma geral, os valores apresentados nessas tabelas dizem respeito aos anos iniciais da década de 1880 e ao período anterior à 1ª Guerra Mundial. Nos casos das empresas para as quais não existe informação relativa a esses anos, são indicados outros anos alternativos. Noutros casos estendeu-se o segundo período para efeitos de comparação internacional.

C.2 – As 25 maiores empresas industriais segundo o valor do activo

A decisão de eleger o número de trabalhadores como critério de ordenação das listas das 50 maiores empresas foi justificada por quatro factores conjugados, que foram apresentados na secção 2.3.3 do Capítulo 2. Contudo, para efeitos de análise comparativa, levada a cabo no Capítulo 3, achou-se por bem elaborar duas listas das 25 maiores empresas industriais segundo o valor do activo: uma para 1881 e a outra para 1913. Optou-se por este último ano, e não por 1917, utilizado para a lista ordenada segundo o número de trabalhadores, de forma a evitar o impacto que os problemas financeiros derivados da conjuntura da 1ª Guerra Mundial tiveram nas contas das empresas.

A propósito da construção dessas listas e da análise que a partir delas pode ser realizada, importa fazer um conjunto de observações.

a) As circunstâncias relativas à disponibilidade de informação sobre o valor do activo implicaram que, para algumas empresas, se procurassem valores que pudessem ser indicativos desse agregado contabilístico.

b) Esse processo nem sempre seguiu critérios uniformes, estando dependente do tipo de informação contabilística alternativa que se conseguiu encontrar.

c) Algumas empresas, que teriam dimensão suficiente para figurar entre as 25 maiores, não foram consideradas nas listas, devido ao facto de não se conhecer qualquer outra rubrica contabilística que pudesse servir de variável de aproximação. Este problema adquire maior importância para 1913, em virtude da menor informação disponível relativa às empresas que não se organizam sob a forma de sociedade anónima.

d) O valor que foi considerado para o activo de algumas empresas está claramente subavaliado, o que se reflecte, necessariamente, no valor

conjunto das 25 maiores. Mais uma vez, é na lista relativa ao ano de 1913 que este problema mais se reflecte.

Assim, a elaboração dessas listas, apenas pode ser considerada como um primeiro passo no sentido de futuros desenvolvimentos nesta matéria. O resultado a que se chegou serve essencialmente o objectivo principal de avaliar o montante total do activo das 25 empresas, de modo a para proceder a comparações a esse nível. A retirada de conclusões baseada na comparação entre os activos das empresas nelas integradas, deve ser feita prudentemente, assim como quaisquer considerações sobre a sua distribuição sectorial.

Estas observações são, contudo, atenuadas se a análise se restringir às 10 maiores empresas constantes nas referidas listas.

C.2.1. – Lista das 25 maiores empresas em 1880

Para o princípio da década de 1880 existe um melhor conhecimento sobre o valor do activo da generalidade das empresas. Como se referiu no Capítulo 2, no inquérito industrial de 1881 foi perguntado qual era o montante do capital empregue na actividade, sendo que as respostas das empresas se revelaram mais indicativas do valor do seu activo do que do seu capital social.⁷⁰³

Assim sendo, o procedimento seguido para elaborar uma lista das maiores empresas em 1881, segundo o valor do activo, foi o seguinte:

- a) Considerar, prioritariamente, os elementos disponíveis nos relatórios e contas publicados, de acordo com as considerações feitas na secção anterior.

⁷⁰³ Foi possível fazer esta assunção para a generalidade das empresas, a partir dos seguintes factos. Em primeiro lugar, em alguns casos, os depoimentos indicavam a repartição do montante empregue em termos de capital fixo e capital circulante, o que desde logo se revela uma indicação de que se estariam a referir ao activo. Em segundo lugar, foi possível constatar que, para algumas sociedades anónimas, existia coincidência entre a resposta sobre o montante de capital empregue e o valor do activo que consta nos respectivos relatórios e contas que se encontram publicados.

b) Como segunda opção, considerar as respostas ao inquérito industrial a propósito do capital empregue na actividade, com excepção daqueles casos em que, manifestamente, o depoente se estaria a referir ao capital social da sua empresa.

c) Por fim, estimar o valor do activo para as empresas não recenseadas pelo inquérito ou que não responderam à questão sobre o capital empregue, e para as quais existia a convicção de que teriam dimensão suficiente para se classificar entre as 25 maiores empresas. Os casos em que tal aconteceu são de seguida identificados.

Sociedade de Fiação de Vizela

A Sociedade de Fiação de Vizela era reconhecidamente a maior empresa de fiação de algodão. Por esse motivo, considerou-se que teria um activo semelhante ao da *Companhia de Fábrica de Fiação de Tomar*, por ser esta a que, dentro daquela actividade, apresentava maior dimensão em termos daquele critério.

Empresas de Moagens de Lisboa

A *Companhia de Moagem de Santa Iria* foi a única empresa lisboeta de moagem a vapor recenseada pelo inquérito industrial de 1881. No depoimento do seu responsável é referido o emprego de capital no valor de 200 contos, sendo que 110 correspondiam ao capital fixo.⁷⁰⁴ O primeiro desses valores, não coincide com o capital social da sociedade, o qual era de 275 contos, encontrando-se realizados unicamente 95 contos.⁷⁰⁵ Também, não é plausível que se refira ao activo, uma vez que se trata de um valor muito pequeno, em comparação com o da *Companhia de Moagem da Estrela*. Esta sociedade anónima foi constituída em 1883, com o objectivo de adquirir a fábrica de João José Martins, sendo que, no final desse ano, o valor do seu activo, líquido do capital não realizado, era da ordem dos 335

⁷⁰⁴ *Inquérito Industrial de 1881*. Inquérito Directo, p. 197.

⁷⁰⁵ V. Estatutos publicados em *Diário do Governo*, 1879, p. 839.

contos.⁷⁰⁶ Ora, como se constata na Tabela 4.6 do Capítulo 4, no princípio da década de 1880, a fábrica de moagem da Estrela tinha uma capacidade produtiva inferior, à da unidade de Santa Iria, pelo que é de admitir que o valor do seu activo também seria inferior.

Assim sendo, considerou-se que o valor do activo da empresa de Santa Iria teria, no mínimo, a mesma ordem de grandeza no caso da *Companhia de Moagem da Estrela*.

Outras três empresas de moagem apresentavam, em 1881, uma capacidade produtiva semelhante à da *Companhia de Moagem de Santa Iria: João de Brito, Belos & Formigais* e *Manuel José Gomes*.⁷⁰⁷ Por essa razão, decidiu-se integrá-las na lista das 25 maiores com o mesmo montante considerado para a *Companhia de Moagem de Santa Iria*.

Companhia União Fabril

Na questão a propósito do capital empregue na actividade no âmbito do inquérito de 1881, esta empresa respondeu com o valor do seu capital social. Por outro lado, não existem relatórios e contas publicados para o início da década de 1880, pelo que se optou por considerar o activo do primeiro balanço conhecido, ou seja, 1891.

C.2.2 – Lista das 25 maiores empresas em 1913

No que diz respeito ao período da 1ª Guerra Mundial, não só existiam mais sociedades anónimas representadas entre as maiores empresas, como também, a publicação de relatórios e contas era mais frequente. Contudo, como se referiu, existe um quase completo desconhecimento sobre o valor do activo das empresas organizadas sob outra forma de sociedade comercial.

⁷⁰⁶ A *Companhia de Moagem da Estrela* foi a primeira sociedade moageira a publicar as suas contas.

⁷⁰⁷ V. Tabela 4.6 do Capítulo 4.

Assim sendo, optou-se por utilizar a informação disponível relativa às sociedades anónimas e estimar um valor para o activo daquelas empresas para as quais se conhecia algum indicador (capital social, obrigações ou activo fixo), que só por si fosse suficiente para as classificar no grupo das 25 maiores. Os casos em que tal aconteceu são de seguida identificados.

Nova Companhia Nacional de Moagem

A *Nova Companhia Nacional de Moagem* nunca publicou as suas contas. Como valor indicativo do seu activo, considerou-se a soma do valor do seu capital social com o do total de obrigações que tinha por amortizar.

Em 1913, o capital social desta sociedade estava estabelecido em 4.914 contos. No que diz respeito às obrigações, a companhia tinha nas vésperas da 1ª Guerra Mundial um empréstimo obrigacionista sob sua responsabilidade. Foi emitido em 1909, num montante de 1.399, correspondendo a 13.985 obrigações de valor nominal de 100 escudos, amortizável num prazo de 20 anos, por sorteio anual a decorrer em Janeiro.⁷⁰⁸ Para calcular o montante do empréstimo obrigacionista por amortizar em 1913, deduziu-se o valor das obrigações sorteadas até àquela data, à razão de 699 obrigações por ano.

Para efeitos de comparação internacional, também foi estimado o valor do activo desta companhia no ano de 1917, com base no procedimento que se acabou de enunciar. Neste ano, o seu capital social era de 7.000 contos e tinha sob a sua responsabilidade outros dois empréstimos obrigacionistas, para além daquele a que já se fez referência. O primeiro foi herdado com a aquisição da *Companhia de Panificação Lisbonense* em 1914; tinha sido lançado em 1904, sendo composto inicialmente por 12.000 obrigações de valor nominal de 50 escudos, amortizáveis em 25 anos.⁷⁰⁹ Em 1916, a *Nova Companhia Nacional de Moagem* lançou um

⁷⁰⁸ Autorizado por Portaria de 29 de Março de 1909, publicada no *Diário do Governo* nº 69 de 30 de Março de 1909.

⁷⁰⁹ Autorizado por Portaria de 23 Setembro 1904, publicada no *Diário do Governo* 1904, nº 214.

segundo empréstimo obrigacionista no valor de 2.000 contos, composto por 20.000 obrigações a amortizar em 20 anos por sorteio anual a realizar em Janeiro.⁷¹⁰

Companhia de Moagem Invicta

Não se conhece a notícia de que tenha emitido qualquer empréstimo por obrigações, pelo que se considerou simplesmente o valor do seu capital social (989 contos), o qual era, mesmo assim, superior ao de alguns dos activos de empresas que se classificam na lista das 25 maiores.

O. Herold & C^a

Na conjuntura da 1ª Guerra Mundial, a sociedade *O. Herold & C^a* foi incluída nas listas de súbditos inimigos. Em Agosto de 1918, os bens que compunham o seu activo foram levados à praça pública por metade do seu valor, ou seja, cerca de 777 contos.⁷¹¹

Companhia de Cimentos de Portugal

Em 1918, a companhia encontrava-se em liquidação e as suas instalações seriam transferidas para a *Companhia Geral de Cal e Cimento*. Nesse processo, a fábrica de cimento da Rasca foi avaliada em 582 contos, o qual incluía «as suas edificações, cais, fornos, armazéns, hangares, terrenos mais dependências ou pertenças imobiliárias».⁷¹²

Companhia das Fábricas de Garrafas da Amora

Para esta empresa foi considerada, como indicativo do valor do activo, a soma entre o valor do capital social e o das obrigações por amortizar. Por altura da sua

⁷¹⁰ V. o anúncio de admissão na Bolsa de Valores publicado no *Diário do Governo* II Série, 1916, p.1286.

⁷¹¹ V. o anúncio dessa operação da autoria do Tribunal do Comércio de Lisboa, publicado no *Diário do Governo* III Série, 1918, p. 2198.

constituição, em 1909, ficou claramente expresso nos seus estatutos que o valor do capital social (580 contos) equivalia ao montante pelo qual os accionistas avaliavam as fábricas, maquinismos, utensílios, matérias-primas e produtos fabricados com que entravam para a sociedade.⁷¹³ Em 1913, a companhia realizou uma emissão de 2.400 obrigações com o valor total de 120 contos, cuja amortização se efectuava por sorteio anual.⁷¹⁴

Fábrica de Fiação e Tecidos do Jacinto

A empresa foi convertida em sociedade por quotas no ano de 1914, com um capital social de 600 contos, o qual representava os bens e valores que os sócios para ela transferiram. Pelo pacto social da sociedade percebe-se, claramente, que esse valor equivalia ao activo da empresa.⁷¹⁵

Carlos Alfredo da Silva (Vulcano & Collares)

Esta empresa é transformada em sociedade por quotas no ano de 1916, com um capital social de 600 contos, que correspondia à diferença entre o activo e o passivo da sociedade antiga.⁷¹⁶ Considerou-se aquele valor, na medida em que era superior ao de alguns dos activos de empresas que se classificam na lista das 25 maiores.

Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela

No relatório da 1ª Circunscrição Industrial relativo a 1911, a propósito do incêndio ocorrido na fábrica de Negrelos, foi referido que os haveres da empresa estavam seguros em 1.800 contos.⁷¹⁷ Considerando que esse valor seria correspondente ao somatório do imobilizado corpóreo e das existências, foi

⁷¹² V. *Diário do Governo* III Série, 1918, p. 1552.

⁷¹³ V. *Idem* 1909, p. 2106.

⁷¹⁴ A emissão foi autorizada por Portaria de 4 de Janeiro de 1913, publicada no *Diário do Governo* 1913, pp. 88-89.

⁷¹⁵ V. *Diário do Governo* III Série, 1914, p. 358.

⁷¹⁶ V. *Diário do Governo* III Série, 1916, p. 2992.

estimado o valor total do activo, com base na proporção média que se verificava entre estes dois agregados contabilísticos nas contas das sociedades anónimas do sector têxtil. No cálculo dessa proporção foram utilizados, preferencialmente, os anos de 1912 a 1914. Aplicando a proporção calculada, 87%, resulta um activo estimado de cerca de 2.100 contos

Nas vésperas da 1ª Guerra Mundial, a *Companhia de Panificação Lisbonense* tinha dimensão suficiente para se qualificar entre as 25 maiores empresas segundo o valor do activo. Em 1912, um dos dois únicos anos para os quais existem relatórios publicados, essa companhia tinha um capital social de 5.620 contos e um activo 7.633 contos. Foi contudo deliberadamente ignorada da lista, na medida em que no ano seguinte foi integrada na *Nova Companhia Nacional de Moagem*: Dessa forma, em 1917, ano da lista dos 50 maiores empregadores, a empresa de panificação já tinha sido liquidada.

C.3. – Activo das sociedades anónimas não industriais

Com vista a comparar as maiores empresas industriais com as representantes de outros sectores da economia portuguesa, procedeu-se à uniformização do activo destas, de acordo com os procedimentos descritos na secção C.1. Na Tabela C.3 são apresentados os elementos relativos a esse processo.

⁷¹⁷ *Boletim do Trabalho Industrial* n° 74, 1913, p. 10-11.

Tabela C.1 – Valor do activo de sociedades anónimas que constam das listas das 50 maiores empresas segundo o número de trabalhadores.

Fonte: Relatórios anuais. Edições das sociedades excepto quando indicação de publicação em *Diário do Governo*.

Companhia dos Tabacos de Portugal

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1913/14	39.092	4.500		1.842	412	25.626	6.712
1914/15	38.033	4.500		1.877	412	23.973	7.270
1915/16	36.288	4.500		1.373	412	22.246	7.756
1916/17	35.079	4.500		1.480	412	20.440	8.247

Companhia União Fabril

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	4.464		78	19			4.368
1912	4.801		76	18			4.707
1913	5.261		70	17			5.174
1914	5.096		68	17			5.012
1915	5.203		23	17			5.164
1916	6.379		11	17			6.352
1917	9.150		61	16			9.074
1918	9.973		42	14			9.917

Companhia Portuguesa de Fósforos

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1912	7.686			1.785			5.901
1913	7.667			1.729			5.938
1914	8.106			2.158			5.948
1915	7.668			1.794			5.874
1916	7.670			1.732			5.938
1917	7.259			1.660			5.599

Companhia da Nova e Nacional Fábricas de Vidro da Marinha Grande

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	1.783	10	203	149			1.421
1912	1.743	10	202	151	10		1.371
1913	1.781	10	202	136	5		1.428

Companhia Perseverança

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1880	249	62					187

Fonte: Inquérito Industrial de 1881.

Companhia Aliança

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1880	126						126
1881	124						124
1882	123						123
1911	309	11					298
1912	303	11					292
1913	320	11		1			308
1914	327	11		1			315

Empresa Industrial Portuguesa

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	1.176			6			1.170

Fonte: DG, 1912, p.2914

Companhia do Papel do Prado

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1876	214	22					193
1882	314						314
1911	1.393		8				1.385
1912	1.450		8	6			1.436
1913	1.678		7	6			1.665
1914	1.680			6			1.674

Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1879	384						384
1880	474						474
1913	1.866			229	200		1.437

Companhia de Fiação e Tecidos de Alcobaça

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1878	224	47			5		173
1880	276	53					223
1881	303	52					250
1912	460						460
1913	462						462
1914	440						440

Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1912	980		30	6			944

Fonte: DG, 1913, p.1486

Companhia de Fiação e Tecidos de Fafe

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	678			4			674
1912	674			6			668
1913	685			4			681
1914	679			4			675

Companhia de Fiação e Tecidos do Porto

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1879	249	48					201
1880	254	42					212
1881	261	36					224
1911	400			4			396
1912	409			6			403
1913	379			4			375
1914	383			4	4		375

Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1883	837	100		13			724
1884	817	100		12			705
1885	834	100		11			723
1911	1.220		115	7	121		978
1912	1.183		111	16	120		936

Companhia de Lanifícios de Arrentela

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	585			8			577
1912	600			8			592
1913	623			8			615
1914	627			8			619

Companhia do Fabrico de Algodão de Xabregas

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	598			10			588
1912	595			12	3		580

Fonte: DG, 1912, p.1959 e DG, 1913, p.1594

Companhia Fabril do Cávado

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	1.193	101		74			1.019
1912	1.179	101		74			1.004
1913	1.207	101		74			1.032
1914	1.212	101		74			1.038

Companhia Fabril Lisbonense

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	994			6			989
1912	964			6			959

Fonte: DG, 1912, p.1073 e DG, 1913, p.1473

Companhia Fiação de Crestuma

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1879	408	37			56		315
1880	431	37			55		339
1911	605	37		4			564
1912	508	37		4			467
1913	581	37		4			540
1914	606			4			602

Companhia Fiação Portuense

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1882	288						288
1883	263						263
1884	287						287
1911	1.315		200	2	17		1.096
1912	1.353		200	2			1.151
1913	1.196		200	6	5		986

Companhia Oriental de Fiação e Tecidos

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	660			12			648
1912	684			9			675
1913	685			12			673
1914	647			18			629

Companhia Rio Ave

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	509	100					409
1912	510	100					410
1913	470	100					370
1914	499	100					399

Tabela C.2 – Valor do activo de sociedades anónimas que não constam das listas das 50 maiores empresas segundo o número de trabalhadores.

Fonte: Relatórios anuais. Edições das sociedades excepto quando indicação de publicação em Diário do Governo.

Companhia Lisbonense de Estamparia e Tinturaria de Algodões

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1879	519	71		9			438
1880	542	71		9			462
1912	509	1	41	21			447
1913	534	1	37	20	6		470
1914	493	1	30	15	3		443

Fonte: DG III Série, 1914, p.1006 e DG III Série, 1915, p.688

Companhia Portuguesa de Refinação

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1912	509	1	41	21	18		429

Fonte: DG III Série, 1918, pp. 570-571

Companhia Cimento Tejo

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1914	325		67	3			255
1915	350		50	3			297

Companhia de Panificação Lisbonense

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1911	8.169	273		476			7.420
1912	8.633	221	55	724			7.633

Fonte: DG, 1912, p. 1594 e DG, 1913, p. 1826

Companhia das Águas de Pedras Salgadas

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1913	531						531

Fonte: DG III Série, 1914, p. 1072

Companhia União Fabril Portuense

Exercício	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido
		A	B	C	D	E	
1913	425						425
1914	553						553

Fonte: DG III Série, 1914, p. 1241 e DG III Série, 1915, p. 948

Tabela C.3 – 25 maiores empresas industriais segundo o valor do activo, 1881

Ordem	Empresa	Activo	Sector	Fonte
1	Companhia Nacional de Tabacos	2.390	Tabaco	b)
2	Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense	724	Têxtil	a)
3	Bernardo Daupias & C ^a	500	Têxtil	b)
4	Sociedade de Fiação de Vizela	474	Têxtil	c)
5	Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar	474	Têxtil	a)
6	José Diogo da Silva	465	Têxtil	b)
7	Comp. Lisbonense de Estamparia e Tinturaria de Algodões	462	Têxtil	a)
8	Companhia União Fabril	456	Química	c)
9	Campos Mello & Irmão	400	Têxtil	b)
10	William Graham Junior & C ^a	400	Têxtil	b)
11	Companhia de Lanifícios de Arrentela	391	Têxtil	b)
12	José Mendes Veiga	370	Têxtil	b)
13	Miguel Augusto, Fonseca & Cardoso	360	Tabaco	b)
14	Companhia Nacional de Lanifícios da Covilhã	360	Têxtil	b)
15	Companhia de Fiação de Crestuma	339	Têxtil	a)
16	Companhia de Moagem de Santa Iria	335	Alimentação	c)
17	João de Brito	335	Alimentação	c)
18	Manuel José Gomes	335	Alimentação	c)
19	Belos & Formigais	335	Alimentação	c)
20	Eduardo de Menda & C ^a	325	Tabaco	b)
21	Joaquim Antunes dos Santos	310	Prod. Metálicos	b)
22	Antonio Alves Bebiano & Filho	300	Têxtil	b)
23	Parceria Comercial de Fiação de Salgueiros	300	Têxtil	b)
24	Companhia de Lanifícios de Alenquer	300	Têxtil	b)
25	Companhia de Papel do Prado	314	Papel	a)

Valores em contos

Fonte: a) Relatórios e contas; b) *Inquérito Industrial de 1881*; c) Estimativa

Tabela C.4 – 25 maiores empresas industriais segundo o valor do activo, 1913

Ordem	Empresa	Activo	Sector	Fonte
1	Companhia dos Tabacos de Portugal	6.712		a)
2	Nova Companhia Nacional de Moagem	6.033	Alimentação	b)
3	Companhia Portuguesa de Fósforos	5.938	Química	a)
4	Companhia União Fabril	5.174	Química	a)
5	Fábrica de Fiação e Tecidos do Rio Vizela	2.100	Têxtil	b)
6	Companhia de Papel do Prado	1.665	Papel	a)
7	O. Herold & C ^a	1.555	Madeira e Cortiça	b)
8	Companhia da Fábrica de Fiação de Tomar	1.437	Têxtil	a)
9	Comp. da Nova e Nacional Fábricas de Vidro da Marinha Grande	1.428	Minerais n.m.	a)
10	Empresa Industrial Portuguesa	1.170	Prod. Metálicos	a)
11	Companhia Fabril do Cávado	1.032	Têxtil	a)
12	Companhia de Moagem Invicta	989	Alimentação	b)
13	Companhia Fiação Portuense	986	Têxtil	a)
14	Companhia Fabril Lisbonense	959	Têxtil	a)
15	Companhia de Fiação e Tecidos de Guimarães	944	Têxtil	a)
16	Companhia de Fiação e Tecidos Lisbonense	936	Têxtil	a)
17	Companhia das Fábricas de Garrafas da Amora	700	Minerais n.m.	b)
18	Companhia de Fiação e Tecidos de Fafe	681	Têxtil	a)
19	Companhia Oriental de Fiação e Tecidos	673	Têxtil	a)
20	Companhia de Lanifícios de Arrentela	615	Têxtil	a)
21	Carlos Alfredo da Silva (Vulcano & Collares)	600	Prod. Metálicos	b)
22	Fábrica de Fiação e Tecidos do Jacinto	600	Têxtil	b)
23	Companhia de Cimentos de Portugal	582	Minerais n.m.	b)
24	Companhia do Fabrico de Algodão de Xabregas	580	Têxtil	a)
25	Companhia Fiação de Crestuma	544	Têxtil	a)

Valores em contos

Fonte: a) Relatórios e contas; b) Estimativa

Tabela C.5 – Valor do activo de empresas não industriais, 1913

Empresa	Sector	Valor de balanço	Correcções					Valor corrigido	Obs.	Fonte b)
			A	B	C	D	E			
Companhia dos Caminhos de Ferro Portugueses	Caminhos-de-Ferro	82.827			892		8.568	73.367	a)	
Companhia dos Caminhos de Ferro Portugueses da Beira Alta	Caminhos-de-Ferro	18.457			121			18.336		
Companhia Nacional de Caminhos de Ferro	Caminhos-de-Ferro	8.914						8.914		
Companhia dos Caminhos de Ferro Meridionais	Caminhos-de-Ferro	3.912			55			3.857		
Companhia do Caminho de Ferro do Mondego	Caminhos-de-Ferro	1.856	136		2			1.718		
Companhia das Docas do Pôrto e Caminhos de Ferro Peninsulares	Caminhos-de-Ferro	14.106	800				12.780	526		DG III Série, 1914, p.1759
Companhia das Águas de Lisboa	Água, Gás e Electricidade	16.590	2.000		139			14.451		
Companhias Reunidas Gás e Electricidade	Água, Gás e Electricidade	18.485	3.888		251			14.346		
Companhia de Gás do Porto	Água, Gás e Electricidade	3.853						3.853		DG III Série, 1914, p.1172
Sociedade Energia Eléctrica do Porto	Água, Gás e Electricidade	909	115					794		DG III Série, 1914, p.1174
Companhia Portuguesa de Iluminação a Gás	Água, Gás e Electricidade	762	26					736		DG III Série, 1914, p.1526
Companhia Geral de Iluminação a Gás	Água, Gás e Electricidade	337						337		DG III Série, 1914, p.915
Companhia de Carris de Ferro do Porto	Transportes Urbanos	6.761			465	2		6.294		DG III Série, 1914, p.1047
Companhia de Carris de Ferro de Lisboa	Transportes Urbanos	3.114	700		265			2.149		
Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro	Comércio	4.142	0					4.142		DG III Série, 1914, p.2265
Real Companhia Vinícola do Norte de Portugal	Comércio	2.669	6					2.663		DG III Série, 1914, p.887
Companhia Agrícola e Comercial dos Vinhos do Porto	Comércio	2.586	0					2.586		DG III Série, 1914, p.2215
Companhia Central Vinícola de Portugal	Comércio	990	159					831		DG III Série, 1914, p.2218
Companhia de Seguros Fidelidade	Seguros	2.151	1.277					874		DG III Série, 1914, p.526
Companhia de Seguros Bonança	Seguros	2.027	1.474					553		DG III Série, 1914, p.617

Observações:

a) Referente ao exercício de 1912.

b) Fonte: Relatórios anuais. Edições das sociedades excepto quando indicação de publicação em Diário do Governo.

BIBLIOGRAFIA

Album Comemorativo da Companhia União Fabril, Lisboa, CUF, 1945.

ALCHIAN, Armen A.e DEMSETZ, Harold (1972), "Production, information costs, and economic organization", in *American Economic Review*, nº 62, pp.772-795.

ALVES, Jorge Fernandes (1996), A Indústria do norte de Portugal até à década de 1920 – representações empresariais, in *Actas dos congressos 'A. Ed Alves, Jorge Fernandes. Porto: C indústria têxtil no Vale do Ave. História, desafios e perspectivas'*. Santo Tirso: Câmara Municipal e Santo Tirso.

ALVES, Jorge Fernandes (1998), A Indústria de refinação de açúcar no Porto, in *A Indústria Portuguesa portuense em perspectiva histórica*. Ed Alves, Jorge Fernandes. Porto: Centro Leonardo Coimbra – Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

ALVES, Jorge Fernandes (1999), "Uma nebulosa a noroeste. A indústria algodoeira", in *Ler História*, nº36, pp. 83-123.

ALVES, Jorge Fernandes (2001), *Indústria da pasta e do papel em Portugal. O Grupo Soporcel*, s/l: Portucel.

ALVES, Jorge Fernandes (2002), *Riopele. História de uma referência têxtil*. s/l: Fábrica de Têxteis Riopele.

ALMEIDA, Ana Margarida Nunes de (1993), *A fábrica e a família: operárias no Barreiro*. Barreiro, Câmara Municipal do Barreiro

AMARAL, Isabel Maria da Silva Pereira (1993), A presença da Companhia União Fabril no contexto industrial português: de 1865 a 1977,

Lisboa, UNL.FCT

ASSUNÇÃO, Ana Paula (1997), *Fábrica de Louça de Sacavém: contribuição para o estudo da indústria cerâmica em Portugal, 1856-1974*, Lisboa, INAPA.

BARBOSA, António Manuel Pinto (1941), *Sobre a Indústria de Conservas em Portugal*, Lisboa,

BAROSA, José Pedro (1996), "Os Burnay no vidro, ou um monopólio que não chegou a existir", in *Análise Social XXXI*, pp. 487-525.

BARRETO, Kalidás (1989), *Monografia do concelho de Castanheira de Pêra*, Castanheira de Pêra, Câmara Municipal.

BARRO, Robert J. e SALA-I-MARTIN, Xavier (1995), *Economic growth*, Nova Iorque, McGraw-Hill.

BARROS, Carlos Vitorino da Silva (1969), *A Real Fábrica de Vidros da Marinha Grande. II Centenário, 1769-1969*, Lisboa, Câmara Municipal da Marinha Grande.

BASTIEN, Carlos (1991), "Para a história da Casa da Moeda de Lisboa – aspectos técnicos e organizativos da produção da moeda metálica", in *Estudos de Economia*, vol XII, nº1.

BASTIEN, Carlos (2004), "A história empresarial em Portugal", in *Estudos do século XX*, nº4, pp. 41-54.

BASTO, João Teodoro Ferreira Pinto (1924), *A Fábrica da Vista Alegre. O livro do seu Centenário (1824-1924)*. Lisboa, Vista Alegre.

BASTOS, Carlos (1947), *O Algodão no Comércio e na Indústria Portuguesa*, Porto, Grémio dos Importadores de Algodão em Rama.

BASTOS, Carlos (1950), *O comércio e a indústria têxtil em Portugal*,

Porto, Grémio Nacional dos Importadores de Algodão em Rama.

BERG, Maxime (1994), "Factories, workshops and industrial organisation", in *The economic history of Britain since 1700*, Robert Floud e Donald McCloskey (eds.), Cambridge, Cambridge University Press.

BERLE, Adolf A. e MEANS, Gardiner C. (1932), *The modern corporation and private property*, Nova Iorque, Macmillan.

BERNHEIM, Alfred L. (1937), *Big business. Its growth and its place*, Nova Iorque, Twentieth Century Fund.

BLACKFORD, Mansel G. (1998), *The rise of modern business in Great Britain, the United States, and Japan*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.

BRITO, José Maria Brandão de (1989), *A industrialização portuguesa no pós-guerra (1948-1965). O condicionamento industrial*, Lisboa, Dom Quixote.

CABRAL, Manuel Villaverde (1976), *O desenvolvimento do capitalismo em Portugal no século XIX*, Porto, A Regra do Jogo.

CABRAL, Manuel Villaverde (1988), *Portugal na alvorada do século XX. Forças sociais, poder político e crescimento económico de 1890 a 1914*, Lisboa, Presença.

CÂMARA, João de Sousa da (1985), *História do Banco Fonsecas & Burnay*, Lisboa, Banco Fonsecas & Burnay.

CARON, François (1997), *Les deux révolutions industrielles*, Paris, Albin Michel.

CARRERAS, Albert e TAFUNELL, Xavier (1993), "La gran empresa em Espana (1917-1974). Una primeira aproximación.", in *Revista de Historia Industrial*, nº3, pp.127-174.

CARRERAS, Albert e TAFUNELL, Xavier (1997), "Spain: big manufacturing firms between state and market", in *Big business and the wealth of nations*, Alfred D. Chandler, Franco Amaroti, e Takashi Hikino (eds.), Cambridge, Cambridge University Press.

CASSIS, Youssef (1995), "Big business in Britain and France, 1890-1990", in *Management and business in Britain and France: the age of the corporate economy, 1850-1990*. Youssef Cassis, François Crouzet, e Terry Gourvish (eds.), Oxford, Clarendon Press.

CASSIS, Youssef (1999), *Big business. The European experience in the twentieth century*, Oxford, Oxford University Press.

CASSIS, Youssef e MINOGLU, Ionna (2005), *Entrepreneurship in theory and history*, Londres, Macmillan.

CASSON, Mark (1998), "Institutional economics and business history: a way forward", in *Institutions and the evolution of modern business*, Mark Casson, and Mary B. Rose (eds.), London, Frank Cass.

CASSON, Mark e ROSE, Mary B. (1998), *Institutions and the evolution of modern business*, London, Frank Cass.

CASTRO, Armando (1978), *A revolução industrial em Portugal no século XIX*, Porto, Limiar.

CASTRO, Armando (1979), *A economia portuguesa do século XX (1900-1925)*, Lisboa, Edições 70.

CHANDLER, Alfred D. (1969), "The structure of American industry in the twentieth century: a historical overview", in *Business History Review*, nº 63, pp. 255-298.

CHANDLER, Alfred D. (1977), *The visible hand. The managerial*

revolution in American business, Cambridge, Belknap.

CHANDLER, Alfred D. (1984), "The emergence of managerial capitalism", in *Business History Review*, nº 58, pp. 473-503.

CHANDLER, Alfred D. (1989), *Stratégies et structures de l'entreprise*, Paris, les Éditions d'Organization.

CHANDLER, Alfred D. (1990), *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge, Mass, Harvard University Press.

CHANDLER, Alfred D. (1992), "Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise", in *Journal of Economic Perspectives*, nº 6, pp.79-100.

CHANDLER, Alfred D. (1992), "What is a firm? A historical perspective", in *European Economic Review*, nº36, pp. 483-492.

CHANDLER, Alfred D. (1994), "Estados Unidos da América: o berço do capitalismo de gestão", in *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Alfred D. Chandler, e Herman Daems (eds.), Lisboa, Celta.

CHANDLER, Alfred D., AMATORI, Franco e HIKINO, Takashi (1997), *Big business and the wealth of nations*, Cambridge, Cambridge University Press.

CHANDLER, Alfred D. e DAEMS, Herman (1994), *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Oeiras, Celta.

CHANDLER, Alfred D. e HIKINO, Takashi (1997), "The large industrial enterprise and the dynamics of modern economic growth", in *Big business and the wealth of nations*. Alfred D. Chandler, Franco Amaroti, e Takashi Hikino (eds.), Cambridge, Cambridge University Press.

CHANNON, Derek F. (1973), *The strategy and structure of British Enterprise*, Harvard, Harvard University.

CHELL, Elizabeth, HAWORTH, Jean e BREARLEY, Sally (1991), *The entrepreneurial personality. Concepts, cases and categories*, Londres e Nova Iorque, Routledge.

COASE, Ronald H. (1937), "The nature of the firm", in *Economica*, nº 4, pp. 386-405.

COLE, Arthur H. (1942) "Entrepreneurship as an area of research", in *Journal of Economic History*, nº2, pp.118-126.

COLE, Arthur H. (1946), "An approach to the study of entrepreneurship: a tribute to Edwin F. Gay", in *Journal of Economic History*, nº6, pp 1-15.

COLLINS, Norman R. e PRESTON, Lee E. (1961) "The size structure of the largest industrial firms, 1909-1958", in *American Economic Review*, nº 51, pp. 986-1011.

Companhia do Assucar de Moçambique (1910), *Em legitima defeza*. Documentos, Lisboa, "A Editora".

Companhia União Fabril Portuense: 80 anos. (1970) Porto, s/n.

CONNER, Kathleen R. 1991. "A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: Do we have a new theory of the firm?", in *Journal of Management*, nº 17, pp.121-154.

CONNER, Kathleen R. e PRAHALAD, C. K. (1996) "A resource-based theory of the firm", in *Organization Science*, nº 7, pp. 477-501.

CORDEIRO, José Manuel Lopes (1989), *A indústria conserveira em Matosinhos. Exposição de arqueologia industrial*, Matosinhos, Câmara Municipal de Matosinhos.

CORDEIRO, José Manuel Lopes (1999), Economia e guerra no período napoleónico, in *Ler História*, nº 36, pp.63-82.

CORDEIRO, José Manuel Lopes (1993), Indústria e energia na bacia do Ave (1845-1959), Braga, Universidade do Minho.

CORLEY, T. A. B. (1990), "Emergence of the theory of industrial organization, 1890-1990", in *Business and Economic History*, nº19, pp. 83-92.

CORLEY, T. A. B. (1993), "Firms and markets: towards a theory of business history", in *Business and Economic History*, nº 22, pp.54-66.

COSTA, Fernando Dorez e OLIVAL, Fernanda (2004), "Elites Económicas", in *História económica de Portugal, 1700-2000*, Pedro Lains e Álvaro Ferreira da Silva (eds.), Lisboa, Instituto de Ciências Sociais, vol.I. *O Século XVIII*, pp.323-344.

CRAFTS, Nicholas F. R. (1995), "Exogenous or endogenous growth? The industrial revolution reconsidered", in *Journal of Economic History*, nº 55, pp. 745-772.

CRAFTS, Nicholas F. R. (1998), "Forging ahead and falling behind: the rise and relative decline of the first industrial nation", in *Journal of Economic Perspectives*, nº 12, pp. 193-210.

CSATÓ, Tamás (1990), "Small-and medium-size enterprises in the economy of the late-comers since the industrial revolution", in *Debates and controversies in economic history. Proceedings Tenth international economic history congress*, Herman Van der Wee e Erik Aerts (eds.), Leuven University Press.

CUSTÓDIO, Jorge (1994), *Empresariado português: uma abordagem às suas realizações*, Porto, Associação Industrial Portuense.

CUSTÓDIO, Jorge (1997), "Henrique Pereira Taveira e a Fábrica de Benfornoso", in *Olisipo*, nº 5, pp. 97-107.

CYERT, Richard M. e MARCH, James G. (1963), *A behavioral theory of the firm*, New Jersey, Prentice-Hall.

DAEMS, Herman (1986), "Large firms in small countries: reflections on the rise of managerial capitalism", in *Development of managerial enterprise*, Kesji Kobayashi e Morikawa (eds.), Tóquio, University of Tokyo Press.

DAEMS, Herman (1994), "O crescimento da moderna empresa industrial: uma nova perspectiva", in *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Alfred D. Chandler e Herman Daems (eds.), Lisboa, policopiado.

DIAS, Fátima Sequeira (1993), *Uma estratégia de sucesso numa economia periférica: a casa Bensaúde e os Açores, 1800-1873*, Ponta Delgada, Celta.

DOSI, Giovanni (1994), "Microfoundations of macroeconomics competitiveness", in *The Eldgar companion to institutional and evolutionary economics*, Geoffrey M. Hodgson, Warren J. Samuels e Marc R. Tool (eds.), Aldershot, Edward Elgar.

DOSI, Giovanni, GIANNETTI, Renato, e TONINELLI, Pier Angelo (1992), *Technology and enterprise in a historical perspective*, Oxford, Clarendon Press.

DOSI, Giovanni, NELSON, Richard R. e WINTER, Sidney G. (2000), *The Nature and dynamics of organizational capabilities*, Oxford, Oxford University Press.

DOSI, Giovanni, TEECE, David J. e WINTER, Sidney G. (1992), "Toward a theory of corporate coherence", in *Technology and enterprise in a*

historical perspective, Giovanni Dosi, Renato Giannetti e Pier Angelo Toninelli (eds.), Oxford, Claredon Press.

Estatística Industrial. Ano de 1917, in *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 116, Lisboa, Imprensa Nacional, 1926.

FARIA, Ana Rita Silva de Serra (2001), *A organização contabilística numa empresa da indústria de conservas de peixe entre o final do século XIX e a primeira metade do século XX. O Caso Júdice Fialho*, s/l, policopiado.

FARIA, Guilherme (1950), *Setúbal e a Indústria de Conservas*. Setúbal.

FARIA, Miguel Figueira de (2004), *Alfredo da Silva. Biografia*, Lisboa: Bertrand.

FELDENKIRCHEN, Wilfried (1988), "Concentration in German industry 1870-1939", in *The concentration process in the entrepreneurial economy since the late 19th century*, Hans Pohl (eds.), Estugarda, Franz Steiner Verlag Wiesbaden GmbH.

FERREIRA, Jaime A. Couto (1999), *Farinhas, moinhos, moagens*, Lisboa, Ancora Editora.

FLORES, Alexandre M. (2003), *Almada na história da indústria corticeira e do movimento operário: da regeneração ao Estado Novo, 1860-1930*, Almada, Câmara Municipal.

FOLGADO, Deolinda (1998), "A Jansen do Breve notícia". in *Olisipo*, pp 103-113.

FOLGADO, Deolinda e CUSTÓDIO, Jorge (1999), *Caminho do Oriente. Guia do património industrial*, Lisboa, Livros Horizonte.

FOSS, Nicolai J. (1993), "Theories of the firm: contractual and competence perspectives", in *Journal of Economic Behaviour and*

Organization, nº3, pp.127-144.

FOSS, Nicolai J. (1997), "Evolutionary and contractual theories of the firm: how do they relate" in *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, nº105, pp.309-337.

FOSS, Nicolai J. (2000), *The theory of the firm: critical perspectives on business and management*, Londres e Nova Iorque, Routledge.

FREEMAN, Christopher (1988), "Introduction" in *Technical change and economic theory*, Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard R. Nelson, Gerald Silverberg, e Luc Soete (eds.), Londres e Nova Iorque, Pinter Publishers.

FREEMAN, Christopher e LOUÇÃ Francisco (2004), *Ciclos e crises no capitalismo global. Das revoluções industriais à revolução da informação*, Lisboa, Afrontamento.

FRUIN, W. Mark (1992), *The Japanese Enterprise System. Competitive Strategies and Cooperative Structures.*, Oxford, Claredon Press.

GAIO, Carlos Morais (1984), *Fábrica de conservas "Brandão, Gomes": fragmentos da memória de Espinho*, s.l., Nascente - Coop. Acção Cultural.

GALAMBOS, Louis (1993), "The innovative organization: viewed from the shoulders of Schumpeter, Chandler, Lazonick, et al.", in *Business and Economic History*, nº 22, pp. 79-91.

GARNSEY, Elizabeth (1998), "A theory of early growth of the firm", in *Industrial and Corporate Change*, nº 7, pp. 523-556.

GERALDES, Manuel de Melo Nunes (1913), *Monografia sobre a indústria do linho no distrito de Braga*, Coimbra, Imprensa da Universidade.

GIANNETTI, Renato, FEDERICO, Giovanni, e TONINELLI, Pier Angelo

(1994), "Size and strategy of Italian industrial enterprises (1907-1940): empirical evidence and some conjectures", in *Industrial and Corporate Change*, nº 3, pp.491-512.

GIANNETTI, Renato, e VASTA, Michelangelo (2005), *Storia dell'impresa italiana*, Bolonha, Il Mulino.

GOURVISH, Terry (1987), "British business and the transition to a corporate economy: entrepreneurship and management structures", in *Business History* XXIX, pp. 18-45.

GROSSMAN, Gene M. e HELPMAN, Elhanan (1994), "Endogenous innovation in the theory of growth", in *Journal of Economic Perspectives*, nº 8, pp. 23-44.

GUIMARÃES, Manuel da Silva (1976), *História de uma fábrica. A real fábrica de fiação de Thomar*, Santarém, Junta Distrital de Santarém.

HAGSTRÖM, Peter e CHANDLER, Alfred D. (1998), "Perspectives on firm dynamics", in *The dynamic firm. The role of technology, strategy, organization and regions*, Alfred D.Chandler, Peter Hagström, e Örjan Sölvell (eds.). Oxford, Oxford University Press.

HANNAH, Leslie (1983), *The rise of the corporate economy*, Londres, Methuen.

HANNAH, Leslie (1994), "Mão visível e mão invisível na Grã-Bretanha", in *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Alfred D. Chandler e Herman Daems (eds.), Oeiras, Celta.

HELFAT, Constance E. e LIEBERMAN, Marvin B. (2002) "The birth of capabilities: market entry and the importance of pre-history", in *Industrial and Corporate Change*, nº 11, pp. 725-760.

HENRIQUES, Arlindo Barbosa and *et al.* (2002), *65 anos de petróleo em Portugal. Uma história de interesses, de acção e de progresso*, s/l, s/n.

HENRIQUES, Branca Maria Braga de Macedo Castro (1992), Para a história da “Vidago, Melgaço e Pedras Salgadas”, in *Estudos em homenagem a Jorge Borges de Macedo*, Lisboa: Instituto Nacional de Investigação Científica. Centro de Arqueologia e História da Universidade de Lisboa.

HODGSON, Geoffrey M., SAMUELS, Warren J. e TOOL, Marc R. (1994), *The Eldgar companion to institutional and evolutionary economics*, Aldershot, Edward Elgar.

HOLMSTROM, Bengt R. e TIROLE, Jean (1989), “The theory of the firm”, in *Handbook of industrial organization*, Richard Schmalensee e Robert Willig (eds.), Amsterdão, North-Holland.

HOUSSIAUX, Jacques (1958), *Le pouvoir de monopole*, Paris.

HULL, James P. (1996), "From Rostow to Chandler to you: how revolutionary was the second industrial revolution?", in *Journal of European Economic History*, nº 25, pp.191-208.

INE (1959) *O inquérito industrial de 1957-1959 (volume geral)*, Lisboa, Bertrand.

Inquérito Industrial de 1881, Lisboa, Imprensa Nacional, 1881.

Inquérito Industrial de 1890, Lisboa, Imprensa Nacional, 1891.

JEREMY, David J. (1991), "The hundred largest employers in United Kingdom in manufacturing and non-manufacturing industries, in 1907, 1935 and 1955", in *Business History*, nº 31, pp 93-114.

JEREMY, David J. e FARNIE, Douglas A. (2001), "The ranking of firms, the counting of employees, and the classification of data: a cautionary

note", in *Business History*, n° 43, pp.102-118.

JOHN, Richard R. (1997), "Elaborations, revisions, dissents: Alfred D. Chandler, Jr.'s, *The visible hand* after twenty tears", in *Business History Review*, n° 71, pp.151-200.

JOHNMANN, Lewis (1986), "The largest manufacturing companies of 1935", in *Business History*, n° 28.

JONES, Charles I. (2000), *Introdução à teoria do crescimento económico*, Rio de Janeiro, Elsevier.

JONES, Geoffrey (1999), "Company history and business history in the 1990s", in *European yearbook of business history*, Terry Gourvish e Wilfried Feldenkirchen (eds.), Aldershot, Ashgate.

JONES, Geoffrey e WALE, Judith (1998), "Merchants as business groups: British trading companies in Asia before 1945", in *Business History Review*, n° 72, pp. 367-408.

JONES, S. R. H. (1994), "The origins of the factory system in Great Britain: technology, transaction costs or exploitation?", in *Business enterprise in modern Britain: from the eighteenth to twentieth century*, Maurice W. Kirby e Mary B. Rose (eds.), Londres, Routledge.

JONES, S. R. H. (1987), " Technology, transaction costs, and the transition to factory production in British silk industry, 1700-1870", in *Journal of Economic History*, n° XLVII, pp 71-96.

JONES, S. R. H. (1998), "Transaction costs and the theory of the firm: The scope and limitations of the new institutional approach", in *Institutions and the evolution of modern business*, Mark Casson, e Mary B. Rose (eds.), London, Frank Cass.

JUSTINO, David. (1988-1989), *A formação do espaço económico*

nacional: Portugal 1810 -1913, Lisboa, Vega.

KAPLAN, A. D. H. (1954), *Big enterprise in a competitive system*, Washington, Brookings Institution.

KAY, Neil M. (1994), "Theory of the firm (I)", in *The Eldgar companion to institutional and evolutionary economics*, Geoffrey M. Hodgson, Warren J. Samuels e Marc R. Tool (eds.), Aldershot, Edward Eldgar.

KELLER, Morton (1994), "A regulamentação da grande empresa: a experiência dos EUA numa perspectiva comparada", in *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Alfred D.Chandler e Herman Daems (eds.), Lisboa,Celta.

KIM, Dong-Woon (1997), "J. & P. Coats as a Multinational before 1914", in *Business and Economic History*, n° 26, pp. 526-539.

KIRBY, Maurice W. (1994), "Big business before 1900", in *Business enterprise in modern Britain: from the eighteenth to twentieth century*, Maurice W. Kirby e Mary B. Rose (eds.), Londres, Routledge.

KOCK, Carl J. e GUILLÉN, Mauro F(2001), "Strategy and structure in developing countries: business groups as an evolutionary response to oportunities for unrelated diversification," in *Industrial and Corporate Change*, n° 10, pp. 77-113.

KOCKA, Jurgen e SIEGRIST, H. (1979), "Die 100 grossten deutschen Industrieunternehmen im spaten 19. und fruhen 20. Jahrhundert: Expansion, diversifikation und integration im internationalen Vergleich", in *Recht und Entwicklung der grossunternehmen im 19. und 20. Jahrhundert*, N. Horn e Jurgen Kocka (eds.), Gottingen.

LAINS, Pedro (1990), *A evolução da agricultura e da indústria em Portugal, 1850-1910: uma interpretação quantitativa*, Lisboa, Banco de

Portugal.

LAINS, Pedro (1995), *A economia portuguesa no século XIX. Crescimento económico e comércio externo, 1851-1913*, Lisboa, Imprensa Nacional.

LAINS, Pedro (2003), *Os progressos do atraso. Uma nova história económica de Portugal, 1842-1992*, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais.

LAINS, Pedro (2005), "Indústria", in *História económica de Portugal, 1700-2000*, Pedro Lains e Álvaro Ferreira da Silva (eds.), Lisboa, Instituto de Ciências Sociais.

LAINS, Pedro e REIS, Jaime (1991), "Portuguese economic growth, 1833-1985. Some doubts", in *Journal of European Economic History*, nº 20, pp 441-453.

LAINS, Pedro e SILVA, Álvaro Ferreira da (2005), *História económica de Portugal, 1700-2000*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais.

LANDES, David S. (1969.), *The unbound Prometheus*, Cambridge, Cambridge University Press.

LEE, Clive H. (1995), "Entrepreneurship, the firm and economic theory", in *Enterprise and management: Essays in honour of Peter L. Payne*, Derek H. Aldcroft e Anthony Slaven (eds.), Aldershot e Brookfield: Scolar e Ashgate.

LEITE, Joaquim da Costa (2005), "População e crescimento económico", in *História económica de Portugal, 1700-2000*, Pedro Lains e Álvaro Ferreira da Silva (eds.), Lisboa, Instituto de Ciências Sociais.

LEÃO, Manuel (1999), *A cerâmica em Vila Nova de Gaia*, Vila Nova de Gaia, Fundação Manuel Leão.

LISBOA, Manuel (2002), *A indústria portuguesa e os seus dirigentes*,

Lisboa, Educa.

LOIO, Duarte Sampaio (1993), *A Companhia Portuguesa de Fornos Eléctricos – subsídios para a sua história (1917-1967)*. Coimbra, policopiado.

LOUREIRO, Fernando Pinto (1961), *A Indústria de Moagem ao serviço da Nação. Esboço histórico-económico*. Lisboa.

LOUREIRO, João Adolfo (1991), *Economia e Sociedade. A indústria no após-guerra. Anos 50 e 60*. Lisboa, Edições Cosmo.

LÉVY-LEBOYER, Maurice (1994), “A grande empresa na França Moderna”, in *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Alfred D. Chandler e Herman Daems (eds.), Oeiras, Celta.

LÓPEZ, Santiago e VALDALISO, Jesús M. (2003), "Empresas, empreendedores e monopolistas en las rupturas industriales de dos fines de siglo", in *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, nº 17, pp. 17-44.

MADDISON, Angus (2001), *The world economy: a millennial perspective*, Paris, OCDE.

MARTINS, Maria Belmira (1973), *Sociedades e grupos em Portugal*, Lisboa, Estampa.

MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA y ALFONSO, Ortega Miguel (2003), “Qué teorías de la empresa tienen sentido en la Historia empresarial?”, in *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Cármen Erro (eds.), Barcelona, Editorial Ariel.

MATA, Eugénia (1993), *As Finanças públicas portuguesas da Regeneração à primeira guerra mundial* – Banco de Portugal, Lisboa.

MATA, Eugénia (1998), "Sociedades anónimas: regulação e economia", in *Boletim de Ciências Económicas*.

MATA, Eugénia (1999), "Indústria e emprego em Lisboa na segunda metade do século XIX", in *Ler História*, nº 37, pp 127-146.

MATA, Eugénia VALÉRIO, Nuno (1994), *História económica de Portugal - Uma perspectiva global*, Lisboa, Presença .

MATHIAS, Peter (1983), "Entrepreneurship and economic history: the state of the debate", in *Perspectives on management. A multidisciplinary analysis*, Michael J.Earl (eds.), Oxford, Oxford University Press.

MATOS, Ana Cardoso (1998), "A indústria metalúrgica e matalomecânica em Lisboa e no Porto na segunda metade do século XIX", in *Arqueologia & Indústria*, nº 1, pp. 83-100.

MCCRAW, Thomas K. (1998), "Introdução: a odisseia intelectual de Alfred D. Chandler, jr.", in *Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*, Alfred D. Chandler (eds.), Rio de Janeiro, Fundação Getulio Vargas.

MEDEIROS, Fernando (1978), *A sociedade e a economia portuguesas nas origens do salazarismo*, Lisboa, A Regra do Jogo.

MENDES, José M. Amado (1984), *A área económica de Coimbra: estrutura e desenvolvimento industrial, 1867-1927*, Coimbra, Comissão de Coordenação da Região Centro.

MENDES, José M. Amado (1992), *Santos Barosa. Um Século no Vidro*. Marinha Grande, Santos Barosa, SA.

MENDES, José M. Amado (2002), *História do vidro e do cristal em Portugal*. Lisboa, Inapa.

MENDES, José M. Amado (2004), "Elite empresarial e história das

empresas: em busca de uma imagem de marca, 1924-2003", in *Estudos do século XX*, nº 4, pp.17-39.

MITCHELL, B. R. (1998), *International historical statistics Europe: 1750-1993*. New York, Stockton Press.

MOURA, Francisco Pereira de (1973), *Para onde vai a economia portuguesa?*, Lisboa, Seara Nova.

MÓNICA, Maria Filomena (1986), *Artesões e operários*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais.

MÓNICA, Maria Filomena (1987), "Capitalistas e industriais, 1870-1914", in *Análise Social*, nº 23, pp 819-863.

MÓNICA, Maria Filomena (1992), *O tabaco e o poder. 100 anos da Companhia dos Tabacos de Portugal (COTAPO)*, Lisboa, Quetzal.

MÓNICA, Maria Filomena (1992b), "Negócios e política: os tabacos (1800-1890) ", in *Análise Social XXVII*, pp. 461-479.

NELSON, Richard R. (1991), "Why do firms differ, and how does it matter", in *Strategic Management Journal*, nº 12, pp. 61-74.

NELSON, Richard R. (1994), "What has been the matter with neoclassical growth theory?", in *The economics of growth and technical change*, Gerald Silverberg e Luc Soete (eds.), Aldershot e Brookfield, Edward Elgar.

NELSON, Richard R. e WINTER, Sidney G. (1982), *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

NEVES (1908), "Breve notícia sobre alguns materiais de construção, não metálicos, nacionais", in *Notas Sobre Portugal*, vol.I, Lisboa, Imprensa Nacional.

NUNES, Ana Bela (1991), "A evolução da estrutura, por sexos, da população activa em Portugal - um indicador do crescimento económico (1890-1981)", in *Análise Social*, nº 26, pp. 707-722.

NUNES, Ana Bela, BASTIEN, Carlos, e VALÉRIO, Nuno (2004), "Nationalisations et dénationalisations au Portugal (XIXe-XXe siècles): une évolution historique", in *Enterprises et Histoire*, nº 37, pp. 104-119.

NUNES, Ana Bela, MATA, Eugénia, e VALÉRIO, Nuno (1989), "Portuguese economic growth, 1833-1985", in *Journal of European Economic History*, nº 18, pp. 291-330.

NUNES, Ana Bela e VALÉRIO, Nuno (1995), *O crescimento económico moderno. Introdução a uma história da economia mundial contemporânea*, Lisboa, Presença.

NUNES, Joaquim António (1952), *Júdice Fialho e a evolução histórica de Portimão*, manuscrito não publicado.

NUNES, Joaquim António (1956), Portimão, in *Estudos Algarvios. Coleção dirigida pela Comissão Cultural da Casa do Algarve*, III, 68-82 Lisboa, Comissão Cultural da Casa do Algarve.

OCDE (2004) *Comprendre la croissance économique*, Paris, OCDE.

OFFICER, Lawrence H. (2002), *Exchange rate between the United States dollar and forty other countries, 1913-1999*, Economic History Services, EH.Net, URL: <http://eh.net/hmit/exchanerates/>

OLIVEIRA, Gil Bráz de (1999), *A indústria portuguesa do cimento*, Lisboa, Cimpor.

PARKER, William N. (1954), "Entrepreneurship, industrial organization, and economic growth: a German example", in *Journal of Economic History*,

nº 14, pp. 380-400.

PAYNE, Peter L. (1967), "The emergence of the large-scale company in Great Britain, 1870-1914", in *Economic History Review*, nº XX, pp. 519-542.

PEDREIRA, Jorge Miguel (1991), "Indústria e negócio: a estampania da região de Lisboa, 1780-1880", in *Análise Social*, nº26, pp 537-559.

PENROSE, Edith T. (1959), *The theory of the growth of the firm*, Oxford, Basil Blackwell.

PERDIGÃO, José Henrique de Azeredo (1916), "A indústria em Portugal (Notas para um inquérito)", *Arquivo da Universidade de Lisboa* III (1916).

PEREIRA, José de Campos (1919), *Portugal industrial: características, números, comentários*, Lisboa, Livraria Profissional.

PEREIRA, Miriam Halpern (2001), *Diversidade e assimetrias: Portugal nos séculos XIX e XX*, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais.

PERY, Gerardo M. (1875), *Geographia e estatística geral de Portugal e colónias*, Lisboa, Imprensa Nacional.

PIORE, Michael J. e SABEL, Charles F. (1990), *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza.

PIRES, Ana Paula (2004), "Os tentáculos do Polvo atravessam o Oceano": a aventura africana da Companhia Industrial de Portugal e Colónias na I República, in *Ler História*, nº 47, pp.5-27.

POLLARD, Sidney (1992), "The concept of the industrial revolution", in *Technology and enterprise in a historical perspective*, Giovanni Dosi, Renato Giannetti, e Pier Angelo Toninelli (eds.), Oxford, Claredon Press.

POLLARD, Sidney (1994), "Entrepreneurship, 1870-1914", in *The*

economic history of Britain since 1700, Robert Floud e Donald McCloskey (eds.), Cambridge: Cambridge University Press.

RAFF, Daniel M.G. and Peter TEMIN. (1991), "Business history and recent economic theory: imperfect information, incentives, and the internal organization of firms", in *Inside the business enterprise: historical perspectives on the use of information*. Peter Temin (eds.), Chicago: University of Chicago Press.

REDONDO, Manuel Santos (1997), *Los economista y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza.

REIS, Jaime (1986), "A produção industrial portuguesa, 1870-1914: primeira estimativa de um índice", in *Análise Social*, nº XXII, pp. 903-928.

REIS, Jaime (1993), *O atraso económico português em perspectiva: Estudos sobre a economia portuguesa na segunda metade do século XIX (1850-1930)*, Imprensa Nacional - Casa da Moeda.

Resumo do Inquérito Industrial de 1881, Lisboa, Imprensa Nacional, 1883.

ROCHA, Albino Vieira da (1921), *Le Portugal au travail*,. Paris, Pierre Roger.

RODRIGUES, Manuel Ferreira (1993), "Arquivos das empresas: património ignorado", in *Estudos Aveirenses*, nº 1, pp. 151-163.

RODRIGUES, Manuel V. (1999), "O Império Fialho", in *O Algarve da Antiguidade aos nossos dias*, Maria da Graça Marques (coord.), Cidade, Edições Colibri.

RODRIGUES, Manuel Ferreira e MENDES, José M. Amado (1999), *História da indústria portuguesa - da Idade Média aos nossos dias*, Europa-

América e AIP.

ROMER, Paul M. (1994), "The origins of endogenous growth", in *Journal of Economic Perspectives*, nº 8, pp. 3-22.

ROSAS, Fernando (1986), *O Estado Novo nos anos trinta, 1928-1938* Lisboa, Estampa.

ROSENBERG, Nathan (1994), *Exploring the black box: technology, economics and history*, Cambridge, Cambridge University Press.

SABEL, Charles F. e ZEITLIN, Jonathan (1985), "Historical alternatives to mass production: politics, markets and technology in nineteenth-century industrialization", in *Past and Present*, p 133-176.

SABEL, Charles F. e ZEITLIN, Jonathan, (ed.) (1997), *World of possibilities. Flexibility and mass production in Western industrialization*, Cambridge, Cambridge University Press.

SANTANA, Francisco e SUCENA, Eduardo (1994), *Dicionário da História de Lisboa*, Lisboa, s.n.

SANTOS, Carlos Oliveira (1997), Amorim. *História de Uma Família (1870-1997)*, Mozelos, Grupo Amorim.

SANTOS, Maciel Moraes (2000), *Os capitais metalomecânicos em Portugal: 1840-1920*, Porto, Faculdade de Ciências da Universidade do Porto.

SANTOS, Maria Luísa F. N. (1999), "Aspectos de permanência e de inovação na indústria papelreira em Portugal no séc. XIX", in *Arqueologia & Indústria* nº 2/3, pp. 41-52.

SANTOS, Raul Esteves (1974), *Os tabacos*, Lisboa, Seara Nova.

SAUL, S. B. (1982), "The economic development of small nations: the

experience of North West Europe in the nineteenth century”, in *Economics in the long view. Essays in honour of W. W. Rostow*, Charles P. Kindleberger e Guido di Tella (eds.), The Macmillan Press Ltd.

SCHERER, Frederic M. e ROSS, David (1990) *Industrial market structure and economic performance*, Boston, Houghton Mifflin.

SCHMITZ, Cristopher J. (1993), *The growth of Big Business in the United States and Western Europe, 1850-1939*, (Basingstoke, 1993), p.30

SCHMITZ, Cristopher J. (1995a), *The growth of Big Business in the United States and Western Europe, 1850-1939*, Cambridge, Cambridge University Press.

SCHMITZ, Cristopher J. (1995b), "The world's largest industrial companies of 1912", in *Business History*, n° 37, pp. 85-96.

SCHRÖTER, Harm G. (1997), “Small European nations: Cooperative capitalism in the twentieth century”, in *Big business and the wealth of nations*, Alfred D. Chandler, Franco Amaroti, e Takashi Hikino (eds.). Cambridge, Cambridge University Press, pp 176-204.

SCHUMPETER, Joseph A. (1996), *Ensaio: empresários, inovação, ciclos de negócios e evolução do capitalismo*, Lisboa, Celta.

SEQUEIRA, Gustavo de Matos (1935), *A Abelheira e o fabrico de papel em Portugal: história de uma propriedade e de uma fábrica*, Lisboa, Tip. Portugal.

SERRÃO, Joel (1978), “Das razões históricas dos fracassos industriais portugueses - Alguns tópicos introdutórios”, in *Da indústria portuguesa. Do antigo regime ao capitalismo*, Joel Serrão e Gabriela Martins (eds.), Lisboa, Horizonte.

SHAW, Christine (1983), "The large manufacturing employers of 1907",

in *Business History*, n° 25.

SILVA, Álvaro Ferreira (1996), "A Construção residencial em Lisboa: evolução e estrutura empresarial (1860-1930)", in *Análise Social*, 599-630.

SILVA, Luísa Vieira da e GARCIA, João Carlos (1981), "O Inquérito Industrial de 1881. Nota sobre um centenário", in *Finisterra*, 318-28.

SIMÕES, José de Oliveira (1913), "Escorço dalguns aspectos da indústria fabril portuguesa", in *Boletim do Trabalho Industrial*, n° 83.

SLAVEN, Anthony e CHECKLAND, Sydney (1986/1990), *The dictionary of Scottish business biography*, Aberdeen, Aberdeen University Press.

SMITH, Michael S. (1998), "Putting France in the Chandlerian framework: France's 100 largest industrial firms in 1913", *Business History Review*, n° 72, pp 46-85.

SOLOW, Robert M. (1994), "Perspectives on growth theory", in *Journal of Economic Perspectives*, n° 8, pp 45-54.

SUPPLE, Barry E. (1992), *The rise of big business*, Aldershot e Brookfield, Edward Elgar.

SWEDBERG, Richard (1996), "Introdução", in *Ensaio: empresários, inovação, ciclos de negócios e evolução do capitalismo*, Joseph A. Schumpeter (eds), Lisboa, Celta.

TEECE, David J., RUMELT, Richard P., DOSI, Giovanni e WINTER, Sidney G. (1994), "Understanding corporate coherence: theory and evidence", in *Journal of Economic Behaviour and Organization*, n° 23, pp1-30.

VALDALISO, Jesús M. (2004), "El factor empresarial y el desarrollo económico de España en los siglos XIX y XX", in *Estudios do século XX*, n°4, pp.139-174.

VALDALISO, Jesús M. e LÓPEZ, Santiago (2000 a), *História económica de la empresa*, Barcelona, Crítica.

VALDALISO, Jesús M. e LÓPEZ, Santiago (2000 b), "The microfoundations of the competitiveness of nations. An «evolutionary» approach for Business history", in *Business history, theory and practice*, Tony. Slaven (eds.), Glasgow: Centre for Business History in Scotland.

VALÉRIO, Nuno (2001), *Estatísticas históricas portuguesas*, Lisboa, INE.

VAN DER WEE, Herman (1984), "Large firms in Belgium, 1892-1974: an analysis of their structure and growth", in *Enterprise and history. Essays in honour of Charles Wilson*. D. C. Coleman e Peter Mathias (eds.), Cambridge, Cambridge University Press.

VILLE, Simon e MERRETT, D. T. (2000), "The development of large scale enterprise in Australia, 1910-64", in *Business History*, n° 42, pp 13-46.

VON TUNZELMANN, G. N. (1995), *Technology and industrial progress: Foundations of economic growth*, Cheltenham e Lyme, Edward Elgar.

WARDLEY, Peter (1991), "The Anatomy of Big Business: Aspects of Corporate Development in the Twentieth Century", in *Business History*, n° 33, pp 278-288.

WARDLEY, Peter (1999), "The emergence of big business: the largest corporate employers of labour in the United Kingdom, Germany and United States, c. 1907", in *Business History*, n° 41, pp 88-116.

WARDLEY, Peter (2001), " On the ranking of firms: a response to Jeremy and Farnie", in *Business History*, n° 43, pp. 119-134.

WILKINS, Mira (1986), "Defining a firm: history and theory", in

Multinationals: theory and history, Peter Hertner e Geoffrey Jones (eds.), Aldeshot e Brookfield, Gower.

WILLIAMSON, Oliver E. (1975), *Markets and hierarchies*, Nova Iorque, Free Press.

WILLIAMSON, Oliver E. (1989), "Transaction cost economics", in *Handbook of industrial organization*, Richard Schmalensee e Robert Willig (eds.), Amsterdão, North-Holland.

WILSON, Charles (1965), "Technology and industrial organization", in *A history of technology*, Charles Singer, E. J. Holmyard, A. R. Hall e Trevor I. Williams (eds.), Oxford: Clarendon Press.

WINTER, Sidney G. (1991), "On Coase, competence, and the corporation", in *The nature of the firm: origins, evolution, and development*, Oliver E. Williamson e Sidney G. Winter (eds.), Nova Iorque, Oxford University Press.

50 anos de Actividade da F.T.U (1954), Luanda, Fábrica de Tabacos Ultramarina.

Album Comemorativo da Companhia União Fabril, Lisboa, CUF, 1945.

ALCHIAN, Armen A. e DEMSETZ, Harold (1972), "Production, information costs, and economic organization", in *American Economic Review*, nº 62, pp.772-795.

ALVES, Jorge Fernandes (1996), A Indústria do norte de Portugal até à década de 1920 – representações empresariais, in *Actas dos congressos 'A. Ed Alves, Jorge Fernandes. Porto: C indústria têxtil no Vale do Ave. História, desafios e perspectivas'*. Santo Tirso: Câmara Municipal e Santo Tirso.

ALVES, Jorge Fernandes (1998), A Indústria de refinação de açúcar no Porto, in *A Indústria Portuguesa portuense em perspectiva histórica*. Ed Alves, Jorge Fernandes. Porto: Centro Leonardo Coimbra – Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

ALVES, Jorge Fernandes (1999), "Uma nebulosa a noroeste. A indústria algódoeira", in *Ler História*, nº36, pp. 83-123.

ALVES, Jorge Fernandes (2001), *Indústria da pasta e do papel em Portugal. O Grupo Soporcel*, s/l: Portucel.

ALVES, Jorge Fernandes (2002), *Riopele. História de uma referência têxtil*. s/l: Fábrica de Têxteis Riopele.

ALMEIDA, Ana Margarida Nunes de (1993), *A fábrica e a família: operárias no Barreiro*. Barreiro, Câmara Municipal do Barreiro

AMARAL, Isabel Maria da Silva Pereira (1993), A presença da Companhia União Fabril no contexto industrial português: de 1865 a 1977, Lisboa, UNL.FCT

Arqueologia e Indústria (1998) in Revista da Associação Portuguesa de Arqueologia Industrial nº 1, Lisboa, Edições Colibri

Arqueologia e Indústria (1999) in Revista da Associação Portuguesa de Arqueologia Industrial nº 2/3 Lisboa, Edições Colibri

ASSUNÇÃO, Ana Paula (1997), *Fábrica de Louça de Sacavém: contribuição para o estudo da indústria cerâmica em Portugal, 1856-1974*, Lisboa, INAPA.

BARBOSA, António Manuel Pinto (1941), *Sobre a Indústria de Conservas em Portugal*, Lisboa,

BAROSA, José Pedro (1996), "Os Burnay no vidro, ou um monopólio que não chegou a existir", in *Análise Social XXXI*, pp. 487-525.

BARRETO, Kalidás (1989), *Monografia do concelho de Castanheira de Pêra*, Castanheira de Pêra, Câmara Municipal.

BARRO, Robert J. e SALA-I-MARTIN, Xavier (1995), *Economic growth*, Nova Iorque, McGraw-Hill.

BARROS, Carlos Vitorino da Silva (1969), *A Real Fábrica de Vidros da Marinha Grande. II Centenário, 1769-1969*, Lisboa, Câmara Municipal da Marinha Grande.

BASTIEN, Carlos (1991), "Para a história da Casa da Moeda de Lisboa – aspectos técnicos e organizativos da produção da moeda metálica", in *Estudos de Economia*, vol XII, nº1.

BASTIEN, Carlos (2004), "A história empresarial em Portugal", in *Estudos do século XX*, nº4, pp. 41-54.

BASTO, João Teodoro Ferreira Pinto (1924), *A Fábrica da Vista Alegre. O livro do seu Centenário (1824-1924)*. Lisboa, Vista Alegre.

BASTOS, Carlos (1947), *O Algodão no Comércio e na Indústria Portuguesa*, Porto, Grémio dos Importadores de Algodão em Rama.

BASTOS, Carlos (1950), *O comércio e a indústria têxtil em Portugal*, Porto, Grémio Nacional dos Importadores de Algodão em Rama.

BERG, Maxime (1994), "Factories, workshops and industrial organisation", in *The economic history of Britain since 1700*, Robert Floud e Donald McCloskey (eds.), Cambridge, Cambridge University Press.

BERLE, Adolf A. e MEANS, Gardiner C. (1932), *The modern corporation and private property*, Nova Iorque, Macmillan.

BERNHEIM, Alfred L. (1937), *Big business. Its growth and its place*, Nova Iorque, Twentieth Century Fund.

BLACKFORD, Mansel G. (1998), *The rise of modern business in Great Britain, the United States, and Japan*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.

BRITO, José Maria Brandão de (1989), *A industrialização portuguesa no pós-guerra (1948-1965). O condicionamento industrial*, Lisboa, Dom Quixote.

CABRAL, Manuel Villaverde (1976), *O desenvolvimento do capitalismo em Portugal no século XIX*, Porto, A Regra do Jogo.

CABRAL, Manuel Villaverde (1988), *Portugal na alvorada do século XX. Forças sociais, poder político e crescimento económico de 1890 a 1914*, Lisboa, Presença.

CÂMARA, João de Sousa da (1985), *História do Banco Fonsecas & Burnay*, Lisboa, Banco Fonsecas & Burnay.

CARON, François (1997), *Les deux révolutions industrielles*, Paris, Albin Michel.

CARRERAS, Albert e TAFUNELL, Xavier (1993), "La gran empresa em Espana (1917-1974). Una primeira aproximación.", in *Revista de Historia Industrial*, nº3, pp.127-174.

CARRERAS, Albert e TAFUNELL, Xavier (1997), "Spain: big manufacturing firms between state and market", in *Big business and the wealth of nations*, Alfred D. Chandler, Franco Amaroti, e Takashi Hikino (eds.), Cambridge, Cambridge University Press.

CASSIS, Youssef (1995), "Big business in Britain and France, 1890-1990", in *Management and business in Britain and France: the age of the corporate economy, 1850-1990*. Youssef Cassis, François Crouzet, e Terry Gourvish (eds.), Oxford, Clarendon Press.

CASSIS, Youssef (1999), *Big business. The European experience in the twentieth century*, Oxford, Oxford University Press.

CASSIS, Youssef e MINOGLU, Ionna (2005), *Entrepreneurship in theory and history*, Londres, Macmillan.

CASSON, Mark (1998), "Institutional economics and business history: a way forward", in *Institutions and the evolution of modern business*, Mark Casson, and Mary B. Rose (eds.), London, Frank Cass.

CASSON, Mark e ROSE, Mary B. (1998), *Institutions and the evolution of modern business*, London, Frank Cass.

CASTRO, Armando (1978), *A revolução industrial em Portugal no século XIX*, Porto, Limiar.

CASTRO, Armando (1979), *A economia portuguesa do século XX (1900-1925)*, Lisboa, Edições 70.

CHANDLER, Alfred D. (1969), "The structure of American industry in the twentieth century: a historical overview", in *Business History Review*, nº 63, pp. 255-298.

CHANDLER, Alfred D. (1977), *The visible hand. The managerial revolution in American business*, Cambridge, Belknap.

CHANDLER, Alfred D. (1984), "The emergence of managerial capitalism", in *Business History Review*, nº 58, pp. 473-503.

CHANDLER, Alfred D. (1989), *Stratégies et structures de l'entreprise*, Paris, les Éditions d'Organization.

CHANDLER, Alfred D. (1990), *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge, Mass, Harvard University Press.

CHANDLER, Alfred D. (1992), "Organizational capabilities and the

economic history of the industrial enterprise", in *Journal of Economic Perspectives*, nº 6, pp.79-100.

CHANDLER, Alfred D. (1992), "What is a firm? A historical perspective", in *European Economic Review*, nº36, pp. 483-492.

CHANDLER, Alfred D. (1994), "Estados Unidos da América: o berço do capitalismo de gestão", in *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Alfred D. Chandler, e Herman Daems (eds.), Lisboa, Celta.

CHANDLER, Alfred D., AMATORI, Franco e HIKINO, Takashi (1997), *Big business and the wealth of nations*, Cambridge, Cambridge University Press.

CHANDLER, Alfred D. e DAEMS, Herman (1994), *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Oeiras, Celta.

CHANDLER, Alfred D. e HIKINO, Takashi (1997), "The large industrial enterprise and the dynamics of modern economic growth", in *Big business and the wealth of nations*. Alfred D. Chandler, Franco Amatori, e Takashi Hikino (eds.), Cambridge, Cambridge University Press.

CHANNON, Derek F. (1973), *The strategy and structure of British Enterprise*, Harvard, Harvard University.

CHELL, Elizabeth, HAWORTH, Jean e BREARLEY, Sally (1991), *The entrepreneurial personality. Concepts, cases and categories*, Londres e Nova Iorque, Routledge.

COASE, Ronald H. (1937), "The nature of the firm", in *Economica*, nº 4, pp. 386-405.

COLE, Arthur H. (1942) "Entrepreneurship as an area of research", in

Journal of Economic History, nº2, pp.118-126.

COLE, Arthur H. (1946), "An approach to the study of entrepreneurship: a tribute to Edwin F. Gay", in *Journal of Economic History*, nº6, pp 1-15.

COLLINS, Norman R. e PRESTON, Lee E. (1961) "The size structure of the largest industrial firms, 1909-1958", in *American Economic Review*, nº 51, pp. 986-1011.

Companhia do Assucar de Moçambique (1910), Em legitima defeza. Documentos, Lisboa, "A Editora".

Companhia União Fabril Portuense: 80 anos. (1970) Porto, s/n.

CONNER, Kathleen R. 1991. "A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: Do we have a new theory of the firm?", in *Journal of Management*, nº 17, pp.121-154.

CONNER, Kathleen R. e PRAHALAD, C. K. (1996) "A resource-based theory of the firm", in *Organization Science*, nº 7, pp. 477-501.

CORDEIRO, José Manuel Lopes (1989), *A indústria conserveira em Matosinhos. Exposição de arqueologia industrial*, Matosinhos, Câmara Municipal de Matosinhos.

CORDEIRO, José Manuel Lopes (1999), Economia e guerra no período napoleónico, in *Ler História*, nº 36, pp.63-82.

CORDEIRO, José Manuel Lopes (1999), Um Século de Indústria do Norte 1834-1933. O Génio dos Engenhos, Europarque/Santa Maria da Feira, Associação Industrial Portuense/Câmara de Comércio e Indústria.

CORDEIRO, José Manuel Lopes (1993), Indústria e energia na bacia do Ave (1845-1959), Braga, Universidade do Minho.

CORLEY, T. A. B. (1990), "Emergence of the theory of industrial organization, 1890-1990", in *Business and Economic History*, nº19, pp. 83-92.

CORLEY, T. A. B. (1993), "Firms and markets: towards a theory of business history", in *Business and Economic History*, nº 22, pp.54-66.

COSTA, Fernando Dore e OLIVAL, Fernanda (2004), "Elites Económicas", in *História económica de Portugal, 1700-2000*, Pedro Lains e Álvaro Ferreira da Silva (eds.), Lisboa, Instituto de Ciências Sociais, vol.I. *O Século XVIII*, pp.323-344.

CRAFTS, Nicholas F. R. (1995), "Exogenous or endogenous growth? The industrial revolution reconsidered", in *Journal of Economic History*, nº 55, pp. 745-772.

CRAFTS, Nicholas F. R. (1998), "Forging ahead and falling behind: the rise and relative decline of the first industrial nation", in *Journal of Economic Perspectives*, nº 12, pp. 193-210.

CSATÓ, Tamás (1990), "Small-and medium-size enterprises in the economy of the late-comers since the industrial revolution", in *Debates and controversies in economic history. Proceedings Tenth international economic history congress*, Herman Van der Wee e Erik Aerts (eds.), Leuven University Press.

CUSTÓDIO, Jorge (1994), *Empresariado português: uma abordagem às suas realizações*, Porto, Associação Industrial Portuense.

CUSTÓDIO, Jorge (1997), "Henrique Pereira Taveira e a Fábrica de Benfornoso", in *Olisipo*, nº 5, pp. 97-107.

CUSTÓDIO, Jorge (1999), "Museu da Cortiça da Fábrica do Inglês. Exposição Permanente, Estudos, Catálogo", Silves, Fábrica do Inglês SA.

CYERT, Richard M. e MARCH, James G. (1963), *A behavioral theory of the firm*, New Jersey, Prentice-Hall.

DAEMS, Herman (1986), “Large firms in small countries: reflections on the rise of managerial capitalism”, in *Development of managerial enterprise*, Kesji Kobayashi e Morikawa (eds.), Tóquio, University of Tokyo Press.

DAEMS, Herman (1994), “O crescimento da moderna empresa industrial: uma nova perspectiva”, in *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Alfred D. Chandler e Herman Daems (eds.), Lisboa, policopiado.

DIAS, Fátima Sequeira (1993), *Uma estratégia de sucesso numa economia periférica: a casa Bensaúde e os Açores, 1800-1873*, Ponta Delgada, Celta.

DOSI, Giovanni (1994), “Microfoundations of macroeconomics competitiveness”, in *The Eldgar companion to institutional and evolutionary economics*, Geoffrey M. Hodgson, Warren J. Samuels e Marc R. Tool (eds.), Aldershot, Edward Elgar.

DOSI, Giovanni, GIANNETTI, Renato, e TONINELLI, Pier Angelo (1992), *Technology and enterprise in a historical perspective*, Oxford, Clarendon Press.

DOSI, Giovanni, NELSON, Richard R. e WINTER, Sidney G. (2000), *The Nature and dynamics of organizational capabilities*, Oxford, Oxford University Press.

DOSI, Giovanni, TEECE, David J. e WINTER, Sidney G. (1992), “Toward a theory of corporate coherence”, in *Technology and enterprise in a historical perspective*, Giovanni Dosi, Renato Giannetti e Pier Angelo Toninelli (eds.), Oxford, Clarendon Press.

DUARTE, Maria João Raminhos (2003), *Portimão. Industrias Conserveiras na 1ª metade do século XX*, Lisboa, Edições Colibri.

Estatística Industrial. Ano de 1917, in *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 116, Lisboa, Imprensa Nacional, 1926.

FARIA, Ana Rita Silva de Serra (2001), *A organização contabilística numa empresa da indústria de conservas de peixe entre o final do século XIX e a primeira metade do século XX. O Caso Júdice Fialho*, s/l, policopiado.

FARIA, Guilherme (1950), *Setúbal e a Indústria de Conservas*. Setúbal.

FARIA, Miguel Figueira de (2004), *Alfredo da Silva. Biografia*, Lisboa: Bertrand.

FELDENKIRCHEN, Wilfried (1988), “Concentration in German industry 1870-1939”, in *The concentration process in the entrepreneurial economy since the late 19th century*, Hans Pohl (eds.), Estugarda, Franz Steiner Verlag Wiesbaden GmbH.

FERREIRA, Jaime A. Couto (1999), *Farinhas, moinhos, moagens*, Lisboa, Ancora Editora.

FILIPPE, Graça, FERREIRA, Fernanda (2002), “Água, Fogo, Ar, Cortiça. Exposição Temática sobre a *Mundet*”, Seixal, Ecomuseu/Câmara Municipal do Seixal.

FILIPPE, Graça, FERREIRA, Fernanda (2003), “Cortiça, Património Industrial e Museologia”, Suporte Digital da Conferência Internacional 13-17 Abril 2000 Seixal, Ecomuseu/Câmara Municipal do Seixal.

FLORES, Alexandre M. (1951), *Almada na história da indústria corticeira e do movimento operário: da regeneração ao Estado Novo, 1860-1930*, Almada, Câmara Municipal.

FOLGADO, Deolinda (1998), "A Jansen do Breve notícia". in *Olisipo*, pp 103-113.

FOLGADO, Deolinda e CUSTÓDIO, Jorge (1999), *Caminho do Oriente. Guia do património industrial*, Lisboa, Livros Horizonte.

FOSS, Nicolai J. (1993), "Theories of the firm: contractual and competence perspectives", in *Journal of Economic Behaviour and Organization*, nº3, pp.127-144.

FOSS, Nicolai J. (1997), "Evolutionary and contractual theories of the firm: how do they relate" in *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, nº105, pp.309-337.

FOSS, Nicolai J. (2000), *The theory of the firm: critical perspectives on business and management*, Londres e Nova Iorque, Routledge.

FREEMAN, Christopher (1988), "Introduction" in *Technical change and economic theory*, Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard R. Nelson, Gerald Silverberg, e Luc Soete (eds.), Londres e Nova Iorque, Pinter Publishers.

FREEMAN, Christopher e LOUÇÃ Francisco (2004), *Ciclos e crises no capitalismo global. Das revoluções industriais à revolução da informação*, Lisboa, Afrontamento.

FRUIN, W. Mark (1992), *The Japanese Enterprise System. Competitive Strategies and Cooperative Structures.*, Oxford, Claredon Press.

GAIO, Carlos Morais (1984), *Fábrica de conservas "Brandão, Gomes": fragmentos da memória de Espinho*, s.l., Nascente - Coop. Acção Cultural.

GALAMBOS, Louis (1993), "The innovative organization: viewed from the shoulders of Schumpeter, Chandler, Lazonick, et al.", in *Business and Economic History*, nº 22, pp. 79-91.

GARNSEY, Elizabeth (1998), "A theory of early growth of the firm", in *Industrial and Corporate Change*, nº 7, pp. 523-556.

GERALDES, Manuel de Melo Nunes (1913), *Monografia sobre a indústria do linho no distrito de Braga*, Coimbra, Imprensa da Universidade.

GIANNETTI, Renato, FEDERICO, Giovanni, e TONINELLI, Pier Angelo (1994), "Size and strategy of Italian industrial enterprises (1907-1940): empirical evidence and some conjectures", in *Industrial and Corporate Change*, nº 3, pp.491-512.

GIANNETTI, Renato, e VASTA, Michelangelo (2005), *Storia dell'impresa italiana*, Bolonha, Il Mulino.

GOURVISH, Terry (1987), "British business and the transition to a corporate economy: entrepreneurship and management structures", in *Business History* XXIX, pp. 18-45.

GROSSMAN, Gene M. e HELPMAN, Elhanan (1994), "Endogenous innovation in the theory of growth", in *Journal of Economic Perspectives*, nº 8, pp. 23-44.

GUIMARÃES, Manuel da Silva (1976), *História de uma fábrica. A real fábrica de fiação de Thomar*, Santarém, Junta Distrital de Santarém.

HAGSTRÖM, Peter e CHANDLER, Alfred D. (1998), "Perspectives on firm dynamics", in *The dynamic firm. The role of technology, strategy, organization and regions*, Alfred D.Chandler, Peter Hagström, e Örjan Sölvell (eds.). Oxford, Oxford University Press.

HANNAH, Leslie (1983), *The rise of the corporate economy*, Londres, Methuen.

HANNAH, Leslie (1994), "Mão visível e mão invisível na Grã-Bretanha",

in *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Alfred D. Chandler e Herman Daems (eds.), Oeiras, Celta.

HELFAT, Constance E. e LIEBERMAN, Marvin B. (2002) "The birth of capabilities: market entry and the importance of pre-history", in. *Industrial and Corporate Change*, nº 11, pp. 725-760.

HENRIQUES, Arlindo Barbosa and *et al.* (2002), *65 anos de petróleo em Portugal. Uma história de interesses, de acção e de progresso*, s/l, s/n.

HENRIQUES, Branca Maria Braga de Macedo Castro (1992), Para a história da “Vidago, Melgaço e Pedras Salgadas”, in *Estudos em homenagem a Jorge Borges de Macedo*, Lisboa: Instituto Nacional de Investigação Científica. Centro de Arqueologia e História da Universidade de Lisboa.

HODGSON, Geoffrey M., SAMUELS, Warren J. e TOOL, Marc R. (1994), *The Eldgar companion to institutional and evolutionary economics*, Aldershot, Edward Elgar.

HOLMSTROM, Bengt R. e TIROLE, Jean (1989), “The theory of the firm”, in *Handbook of industrial organization*, Richard Schmalensee e Robert Willig (eds.), Amsterdão, North-Holland.

HOUSSIAUX, Jacques (1958), *Le pouvoir de monopole*, Paris.

HULL, James P. (1996), "From Rostow to Chandler to you: how revolutionary was the second industrial revolution?", in *Journal of European Economic History*, nº 25, pp.191-208.

INE (1959) *O inquérito industrial de 1957-1959 (volume geral)*, Lisboa, Bertrand.

Inquérito Industrial de 1881, Lisboa, Imprensa Nacional, 1881.

Inquérito Industrial de 1890, Lisboa, Imprensa Nacional, 1891.

JEREMY, David J. (1991), "The hundred largest employers in United Kingdom in manufacturing and non-manufacturing industries, in 1907, 1935 and 1955", in *Business History*, nº 31, pp 93-114.

JEREMY, David J. e FARNIE, Douglas A. (2001), "The ranking of firms, the counting of employees, and the classification of data: a cautionary note", in *Business History*, nº 43, pp.102-118.

JOHN, Richard R. (1997), "Elaborations, revisions, dissents: Alfred D. Chandler, Jr.'s, *The visible hand* after twenty years", in *Business History Review*, nº 71, pp.151-200.

JOHNMANN, Lewis (1986), "The largest manufacturing companies of 1935", in *Business History*, nº 28.

JONES, Charles I. (2000), *Introdução à teoria do crescimento económico*, Rio de Janeiro, Elsevier.

JONES, Geoffrey (1999), "Company history and business history in the 1990s", in *European yearbook of business history*, Terry Gourvish e Wilfried Feldenkirchen (eds.), Aldershot, Ashgate.

JONES, Geoffrey e WALE, Judith (1998), "Merchants as business groups: British trading companies in Asia before 1945", in *Business History Review*, nº 72, pp. 367-408.

JONES, S. R. H. (1994), "The origins of the factory system in Great Britain: technology, transaction costs or exploitation?", in *Business enterprise in modern Britain: from the eighteenth to twentieth century*, Maurice W. Kirby e Mary B. Rose (eds.), Londres, Routledge.

JONES, S. R. H. (1987), " Technology, transaction costs, and the transition to factory production in British silk industry, 1700-1870", in

Journal of Economic History, nº XLVII, pp 71-96.

JONES, S. R. H. (1998), "Transaction costs and the theory of the firm: The scope and limitations of the new institutional approach", in *Institutions and the evolution of modern business*, Mark Casson, e Mary B. Rose (eds.), London, Frank Cass.

JUSTINO, David. (1988-1989), *A formação do espaço económico nacional: Portugal 1810 -1913*, Lisboa, Vega.

KAPLAN, A. D. H. (1954), *Big enterprise in a competitive system*, Washington, Brookings Institution.

KAY, Neil M. (1994), "Theory of the firm (I)", in *The Eldgar companion to institutional and evolutionary economics*, Geoffrey M. Hodgson, Warren J. Samuels e Marc R. Tool (eds.), Aldershot, Edward Eldgar.

KELLER, Morton (1994), "A regulamentação da grande empresa: a experiência dos EUA numa perspectiva comparada", in *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Alfred D.Chandler e Herman Daems (eds.), Lisboa,Celta.

KIM, Dong-Woon (1997), "J. & P. Coats as a Multinational before 1914", in *Business and Economic History*, nº 26, pp. 526-539.

KIRBY, Maurice W. (1994), "Big business before 1900", in *Business enterprise in modern Britain: from the eighteenth to twentieth century*, Maurice W. Kirby e Mary B. Rose (eds.), Londres, Routledge.

KOCK, Carl J. e GUILLÉN, Mauro F(2001), "Strategy and structure in developing countries: business groups as an evolutionary response to oportunities for unrelated diversification," in *Industrial and Corporate Change*, nº 10, pp. 77-113.

KOCKA, Jurgen e SIEGRIST, H. (1979), “Die 100 grossten deutschen Industrieunternehmen im spaten 19. und fruhen 20. Jahrhundert: Expansion, diversifikation und integration im internationalen Vergleich”, in *Recht und Entwicklung der grossunternehmen im 19. und 20. Jahrhundert*, N. Horn e Jurgen Kocka (eds.), Gottingen.

LAINS, Pedro (1990), *A evolução da agricultura e da indústria em Portugal, 1850-1910: uma interpretação quantitativa*, Lisboa, Banco de Portugal.

LAINS, Pedro (1995), *A economia portuguesa no século XIX. Crescimento económico e comércio externo, 1851-1913*, Lisboa, Imprensa Nacional.

LAINS, Pedro (2003), *Os progressos do atraso. Uma nova história económica de Portugal, 1842-1992*, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais.

LAINS, Pedro (2005), “Indústria”, in *História económica de Portugal, 1700-2000*, Pedro Lains e Álvaro Ferreira da Silva (eds.), Lisboa, Instituto de Ciências Sociais.

LAINS, Pedro e REIS, Jaime (1991), “Portuguese economic growth, 1833-1985. Some doubts”, in *Journal of European Economic History*, nº 20, pp 441-453.

LAINS, Pedro e SILVA, Álvaro Ferreira da (2005), *História económica de Portugal, 1700-2000*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais.

LANDES, David S. (1969.), *The unbound Prometheus*, Cambridge, Cambridge University Press.

LEE, Clive H. (1995), “Entrepreneurship, the firm and economic theory”, in *Enterprise and management: Essays in honour of Peter L. Payne*, Derek H. Aldcroft e Anthony Slaven (eds.), Aldershot e Brookfield: Scolar e Ashgate.

LEITE, Joaquim da Costa (2005), “População e crescimento económico”, in *História económica de Portugal, 1700-2000*, Pedro Lains e Álvaro Ferreira da Silva (eds.), Lisboa, Instituto de Ciências Sociais.

LEÃO, Manuel (1999), *A cerâmica em Vila Nova de Gaia*, Vila Nova de Gaia, Fundação Manuel Leão.

LISBOA, Manuel (2002), *A indústria portuguesa e os seus dirigentes*, Lisboa, Educa.

LOIO, Duarte Sampaio (1993), *A Companhia Portuguesa de Fornos Eléctricos – subsídios para a sua história (1917-1967)*. Coimbra, policopiado.

LOUREIRO, Fernando Pinto (1961), *A Indústria de Moagem ao serviço da Nação. Esboço histórico-económico*. Lisboa.

LOUREIRO, João Adolfo (1991), *Economia e Sociedade. A indústria no após-guerra. Anos 50 e 60*. Lisboa, Edições Cosmo.

LÉVY-LEBOYER, Maurice (1994), “A grande empresa na França Moderna”, in *Hierárquias de gestão - Perspectivas comparativas sobre o desenvolvimento da moderna empresa industrial*, Alfred D. Chandler e Herman Daems (eds.), Oeiras, Celta.

LÓPEZ, Santiago e VALDALISO, Jesús M. (2003), "Empresas, empreendedores e monopolistas en las rupturas industriales de dos fines de siglo", in *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, nº 17, pp. 17-44.

MADDISON, Angus (2001), *The world economy: a millennial perspective*, Paris, OCDE.

MARTINS, Maria Belmira (1973), *Sociedades e grupos em Portugal*, Lisboa, Estampa.

MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA y ALFONSO, Ortega Miguel (2003), “Qué teorías de la empresa tienen sentido en la Historia empresarial?”, in *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Cármen Erro (eds.), Barcelona, Editorial Ariel.

MATA, Eugénia (1993), *As Finanças públicas portuguesas da Regeneração à primeira guerra mundial* – Banco de Portugal, Lisboa.

MATA, Eugénia (1998), "Sociedades anónimas: regulação e economia", in *Boletim de Ciências Económicas*.

MATA, Eugénia (1999), "Indústria e emprego em Lisboa na segunda metade do século XIX", in *Ler História*, nº 37, pp 127-146.

MATA, Eugénia VALÉRIO, Nuno (1994), *História económica de Portugal - Uma perspectiva global*, Lisboa, Presença .

MATHIAS, Peter (1983), “Entrepreneurship and economic history: the state of the debate”, in *Perspectives on management. A multidisciplinary analysis*, Michael J. Earl (eds.), Oxford, Oxford University Press.

MATOS, Ana Cardoso (1998), "A indústria metalúrgica e matalomecânica em Lisboa e no Porto na segunda metade do século XIX", in *Arqueologia & Indústria*, nº 1, pp. 83-100.

MCCRAW, Thomas K. (1998), “Introdução: a odisseia intelectual de Alfred D. Chandler, jr.”, in *Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*, Alfred D. Chandler (eds.), Rio de Janeiro, Fundação Getulio Vargas.

MEDEIROS, Fernando (1978), *A sociedade e a economia portuguesas nas origens do salazarismo*, Lisboa, A Regra do Jogo.

MENDES, José M. Amado (1984), *A área económica de Coimbra: estrutura e desenvolvimento industrial, 1867-1927*, Coimbra, Comissão de

Coordenação da Região Centro.

MENDES, José M. Amado (1992), *Santos Barosa. Um Século no Vidro*. Marinha Grande, Santos Barosa, SA.

MENDES, José M. Amado (2002), *História do vidro e do cristal em Portugal*. Lisboa, Inapa.

MENDES, José M. Amado (2004), "Elite empresarial e história das empresas: em busca de uma imagem de marca, 1924-2003", in *Estudos do século XX*, n° 4, pp.17-39.

MITCHELL, B. R. (1998), *International historical statistics Europe: 1750-1993*. New York, Stockton Press.

MOURA, Francisco Pereira de (1973), *Para onde vai a economia portuguesa?*, Lisboa, Seara Nova.

MÓNICA, Maria Filomena (1986), *Artesões e operários*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais.

MÓNICA, Maria Filomena (1987), "Capitalistas e industriais, 1870-1914", in *Análise Social*, n° 23, pp 819-863.

MÓNICA, Maria Filomena (1992), *O tabaco e o poder. 100 anos da Companhia dos Tabacos de Portugal (COTAPO)*, Lisboa, Quetzal.

MÓNICA, Maria Filomena (1992b), "Negócios e política: os tabacos (1800-1890) ", in *Análise Social XXVII*, pp. 461-479.

NELSON, Richard R. (1991), "Why do firms differ, and how does it matter", in *Strategic Management Journal*, n° 12, pp. 61-74.

NELSON, Richard R. (1994), "What has been the matter with neoclassical growth theory?", in *The economics of growth and technical change*, Gerald Silverberg e Luc Soete (eds.), Aldershot e Brookfield, Edward

Elgar.

NELSON, Richard R. e WINTER, Sidney G. (1982), *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

NEVES (1908), "Breve notícia sobre alguns materiais de construção, não metálicos, nacionais", in *Notas Sobre Portugal*, vol.I, Lisboa, Imprensa Nacional.

NUNES, Ana Bela (1991), "A evolução da estrutura, por sexos, da população activa em Portugal - um indicador do crescimento económico (1890-1981)", in *Análise Social*, nº 26, pp. 707-722.

NUNES, Ana Bela, BASTIEN, Carlos, e VALÉRIO, Nuno (2004), "Nationalisations et dénationalisations au Portugal (XIXe-XXe siècles): une évolution historique", in *Enterprises et Histoire*, nº 37, pp. 104-119.

NUNES, Ana Bela, MATA, Eugénia, e VALÉRIO, Nuno (1989), "Portuguese economic growth, 1833-1985", in *Journal of European Economic History*, nº 18, pp. 291-330.

NUNES, Ana Bela e VALÉRIO, Nuno (1995), *O crescimento económico moderno. Introdução a uma história da economia mundial contemporânea*, Lisboa, Presença.

NUNES, Joaquim António (1952), *Júdice Fialho e a evolução histórica de Portimão*, manuscrito não publicado.

NUNES, Joaquim António (1956), Portimão, in *Estudos Algarvios. Coleção dirigida pela Comissão Cultural da Casa do Algarve*, III, 68-82 Lisboa, Comissão Cultural da Casa do Algarve.

OCDE (2004) *Comprendre la croissance économique*, Paris, OCDE.

OFFICER, Lawrence H. (2002), *Exchange rate between the United States dollar and forty other countries, 1913-1999*, Economic History Services, EH.Net, URL: <http://eh.net/hmit/exchanerates/>

O. HEROLD & COMPANHIA (1912), *Guia das Adubações*, Lisboa, O. Herold

OLIVEIRA, Gil Bráz de (1999), *A indústria portuguesa do cimento*, Lisboa, Cimpopor.

PARKER, William N. (1954), "Entrepreneurship, industrial organization, and economic growth: a German example", in *Journal of Economic History*, n° 14, pp. 380-400.

PAYNE, Peter L. (1967), "The emergence of the large-scale company in Great Britain, 1870-1914", in *Economic History Review*, n° XX, pp. 519-542.

PEDREIRA, Jorge Miguel (1991), "Indústria e negócio: a estampania da região de Lisboa, 1780-1880", in *Análise Social*, n°26, pp 537-559.

PENROSE, Edith T. (1959), *The theory of the growth of the firm*, Oxford, Basil Blackwell.

PERDIGÃO, José Henrique de Azeredo (1916), "A indústria em Portugal (Notas para um inquérito)", *Arquivo da Universidade de Lisboa* III (1916).

PEREIRA, José de Campos (1919), *Portugal industrial: características, números, comentários*, Lisboa, Livraria Profissional.

PEREIRA, Miriam Halpern (2001), *Diversidade e assimetrias: Portugal nos séculos XIX e XX*, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais.

PERY, Gerardo M. (1875), *Geographia e estatística geral de Portugal e colónias*, Lisboa, Imprensa Nacional.

PIORE, Michael J. e SABEL, Charles F. (1990), *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza.

PIRES, Ana Paula (2004), “Os tentáculos do Polvo atravessam o Oceano”: a aventura africana da Companhia Industrial de Portugal e Colónias na I República, in *Ler História*, nº 47, pp.5-27.

POLLARD, Sidney (1992), “The concept of the industrial revolution”, in *Technology and enterprise in a historical perspective*, Giovanni Dosi, Renato Giannetti, e Pier Angelo Toninelli (eds.), Oxford, Claredon Press.

POLLARD, Sidney (1994), “Entrepreneurship, 1870-1914”, in *The economic history of Britain since 1700*, Robert Floud e Donald McCloskey (eds.), Cambridge: Cambridge University Press.

RAFF, Daniel M.G. and Peter TEMIN. (1991), “Business history and recent economic theory: imperfect information, incentives, and the internal organization of firms”, in *Inside the business enterprise: historical perspectives on the use of information*. Peter Temin (eds.), Chicago: University of Chicago Press.

REDONDO, Manuel Santos (1997), *Los economista y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza.

REIS, Jaime (1986), "A produção industrial portuguesa, 1870-1914: primeira estimativa de um índice", in *Análise Social*, nº XXII, pp. 903-928.

REIS, Jaime (1993), *O atraso económico português em perspectiva: Estudos sobre a economia portuguesa na segunda metade do século XIX (1850-1930)*, Imprensa Nacional - Casa da Moeda.

Resumo do Inquérito Industrial de 1881, Lisboa, Imprensa Nacional, 1883.

ROCHA, Albino Vieira da (1921), *Le Portugal au travail*,. Paris, Pierre Roger.

RODRIGUES, Manuel Ferreira (1993), "Arquivos das empresas: património ignorado", in *Estudos Aveirenses*, nº 1, pp. 151-163.

RODRIGUES, Manuel V. (1999), "O Império Fialho", in *O Algarve da Antiguidade aos nossos dias*, Maria da Graça Marques (coord.), Cidade, Edições Colibri.

RODRIGUES, Manuel Ferreira e MENDES, José M. Amado (1999), *História da indústria portuguesa - da Idade Média aos nossos dias*, Europa-América e AIP.

ROMER, Paul M. (1994), "The origins of endogenous growth", in *Journal of Economic Perspectives*, nº 8, pp. 3-22.

ROSAS, Fernando (1986), *O Estado Novo nos anos trinta, 1928-1938* Lisboa, Estampa.

ROSENBERG, Nathan (1994), *Exploring the black box: technology, economics and history*, Cambridge, Cambridge University Press.

SABEL, Charles F. e ZEITLIN, Jonathan (1985), "Historical alternatives to mass production: politics, markets and technology in nineteenth-century industrialization", in *Past and Present*, p 133-176.

SABEL, Charles F. e ZEITLIN, Jonathan,(ed.) (1997), *World of possibilities. Flexibility and mass production in Western industrialization*, Cambridge, Cambridge University Press.

SANTANA, Francisco e SUCENA, Eduardo (1994), *Dicionário da História de Lisboa*, Lisboa, s.n.

SANTOS, Carlos Oliveira (1997), Amorim. *História de Uma Família (1870-1997)*, Mozelos, Grupo Amorim.

SANTOS, Maciel Moraes (2000), Os capitais metalomecânicos em Portugal: 1840-1920, Porto, Faculdade de Ciências da Universidade do Porto.

SANTOS, Maria Luísa F. N. (1999), "Aspectos de permanência e de inovação na indústria papelreira em Portugal no séc. XIX", in *Arqueologia & Indústria* n° 2/3, pp. 41-52.

SANTOS, Raul Esteves (1974), *Os tabacos*, Lisboa, Seara Nova.

SAUL, S. B. (1982), "The economic development of small nations: the experience of North West Europe in the nineteenth century", in *Economics in the long view. Essays in honour of W. W. Rostow*, Charles P. Kindleberger e Guido di Tella (eds.), The Macmillan Press Ltd.

SCHERER, Frederic M. e ROSS, David (1990) *Industrial market structure and economic performance*, Boston, Houghton Mifflin.

SCHMITZ, Cristopher J. (1993), *The growth of Big Business in the United States and Western Europe, 1850-1939*, (Basingstoke, 1993), p.30

SCHMITZ, Cristopher J. (1995a), *The growth of Big Business in the United States and Western Europe, 1850-1939*, Cambridge, Cambridge University Press.

SCHMITZ, Cristopher J. (1995b), "The world's largest industrial companies of 1912", in *Business History*, n° 37, pp. 85-96.

SCHRÖTER, Harm G. (1997), "Small European nations: Cooperative capitalism in the twentieth century", in *Big business and the wealth of nations*, Alfred D. Chandler, Franco Amaroti, e Takashi Hikino (eds.). Cambridge, Cambridge University Press, pp 176-204.

SCHUMPETER, Joseph A. (1996), *Ensaio: empresários, inovação, ciclos de negócios e evolução do capitalismo*, Lisboa, Celta.

SEQUEIRA, Gustavo de Matos (1935), *A Abelheira e o fabrico de papel em Portugal: história de uma propriedade e de uma fábrica*, Lisboa, Tip. Portugal.

SERRÃO, Joel (1978), "Das razões históricas dos fracassos industriais portugueses - Alguns tópicos introdutórios", in *Da indústria portuguesa. Do antigo regime ao capitalismo*, Joel Serrão e Gabriela Martins (eds.), Lisboa, Horizonte.

SHAW, Christine (1983), "The large manufacturing employers of 1907", in *Business History*, nº 25.

SILVA, Álvaro Ferreira (1996), "A Construção residencial em Lisboa: evolução e estrutura empresarial (1860-1930)", in *Análise Social*, 599-630.

SILVA, Luísa Vieira da e GARCIA, João Carlos (1981), "O Inquérito Industrial de 1881. Nota sobre um centenário", in *Finisterra*, 318-28.

SIMÕES, José de Oliveira (1913), "Escorço dalguns aspectos da indústria fabril portuguesa", in *Boletim do Trabalho Industrial*, nº 83.

SLAVEN, Anthony e CHECKLAND, Sydney (1986/1990), *The dictionary of Scottish business biography*, Aberdeen, Aberdeen University Press.

SMITH, Michael S. (1998), "Putting France in the Chandlerian framework: France's 100 largest industrial firms in 1913", *Business History Review*, nº 72, pp 46-85.

SOLOW, Robert M. (1994), "Perspectives on growth theory", in *Journal of Economic Perspectives*, nº 8, pp 45-54.

SUPPLE, Barry E. (1992), *The rise of big business*, Aldershot e Brookfield, Edward Elgar.

SWEDBERG, Richard (1996), "Introdução", in *Ensaio: empresários, inovação, ciclos de negócios e evolução do capitalismo*, Joseph A.

Schumpeter (eds), Lisboa, Celta.

TEECE, David J., RUMELT, Richard P., DOSI, Giovanni e WINTER, Sidney G. (1994), "Understanding corporate coherence: theory and evidence", in *Journal of Economic Behaviour and Organization*, n° 23, pp1-30.

VALDALISO, Jesús M. (2004), "El factor empresarial y el desarrollo economico de Espana en los siglos XIX y XX", in *Estudos do século XX*, n°4, pp.139-174.

VALDALISO, Jesús M. e LÓPEZ, Santiago (2000 a), *História económica de la empresa*, Barcelona, Crítica.

VALDALISO, Jesús M. e LÓPEZ, Santiago (2000 b), "The microfoundations of the competitiveness of nations. An «evolutionary» approach for Business history", in *Business history, theory and practice*, Tony. Slaven (eds.), Glasgow: Centre for Business History in Scotland.

VALÉRIO, Nuno (2001), *Estatísticas históricas portuguesas*, Lisboa, INE.

VAN DER WEE, Herman (1984), "Large firms in Belgium, 1892-1974: an analysis of their structure and growth", in *Enterprise and history. Essays in honour of Charles Wilson*. D. C. Coleman e Peter Mathias (eds.), Cambridge, Cambridge University Press.

VIEIRA, António Lopes (1982), "Os transportes públicos de Lisboa entre 1830 e 1910", Lisboa, Imprensa Nacional/Casa da Moeda

VILLE, Simon e MERRETT, D. T. (2000), "The development of large scale enterprise in Australia, 1910-64", in *Business History*, n° 42, pp 13-46.

VON TUNZELMANN, G. N. (1995), *Technology and industrial progress: Foundations of economic growth*, Cheltenham e Lyme, Edward Elgar.

WARDLEY, Peter (1991), "The Anatomy of Big Business: Aspects of Corporate Development in the Twentieth Century", in *Business History*, n° 33, pp 278-288.

WARDLEY, Peter (1999), "The emergence of big business: the largest corporate employers of labour in the United Kingdom, Germany and United States, c. 1907", in *Business History*, n° 41, pp 88-116.

WARDLEY, Peter (2001), " On the ranking of firms: a response to Jeremy and Farnie", in *Business History*, n° 43, pp. 119-134.

WILKINS, Mira (1986), "Defining a firm: history and theory", in *Multinationals: theory and history*, Peter Hertner e Geoffrey Jones (eds.), Aldeshot e Brookfield, Gower.

WILLIAMSON, Oliver E. (1975), *Markets and hierarchies*, Nova Iorque, Free Press.

WILLIAMSON, Oliver E. (1989), "Transaction cost economics", in *Handbook of industrial organization*, Richard Schmalensee e Robert Willig (eds.), Amsterdão, North-Holland.

WILSON, Charles (1965), "Technology and industrial organization", in *A history of technology*, Charles Singer, E. J. Holmyard, A. R. Hall e Trevor I. Williams (eds.), Oxford: Clarendon Press.

WINTER, Sidney G. (1991), "On Coase, competence, and the corporation", in *The nature of the firm: origins, evolution, and development*, Oliver E. Williamson e Sidney G. Winter (eds.), Nova Iorque, Oxford University Press.